H 50 - SOSOK
Eka Shanty dan "Salamnya"

H 54 - TELAAH
Paul Wouters: "Targetting a Much Broader Group Than the Convinced Moslem"

H 28 - INTERNASIONAL
Keuangan Syariah di ASEAN

Investasi Mulia

Harga emas naik 451% selama 10 tahun terakhir atau rata–rata 45% per tahun. Seiring jatuh bangunnya USD sepanjang 2009, investasi emas mulai dilirik. Di balik imbal hasilnya yang tinggi, emas dinilai lebih adil dan mampu memeratakan pendapatan.

Rp 12.500,-
(Khusus JABODETABEK)
ISSN 1979-3863
9 771979 386334
Edisi 36 Thn IV Desember 2009

Kaleidoskop Ekonomi & Bisnis Syariah 2009

Ekbis Syariah Jelang 2010

Tiap awal tahun selalu ada optimisme. Bahwa ekonomi dan bisnis syariah akan bersinar di mulai redupnya popularitas ekonomi konvensional. Bagaimana dengan 2009 yang akan segera berakhir?

28 Januari 2009, Deputi Gubernur Bank Indonesia Siti Fadjrijah mematok target moderat untuk pertumbuhan aset perbankan syariah 2009, menjadi antara Rp 80-90 Triliun. Ini diungkapkannya di gedung BI, Jl. Thamrin, Jakarta.

Bank sentral memiliki tiga tiga skenario untuk 2009. Pertama, skenario optimis yaitu berhasil mencapai 5% seperti selama ini ditargetkan atau mencapai aset Rp 127 Triliun. Kedua, moderat menjadi Rp 80-90 Triliun. Ketiga, pesimis di angka Rp 60-65 Triliun.

Data per September 2009, total aset perbankan syariah adalah Rp 58,038 Triliun. Dibandingkan perbankan nasional yang Rp 2.388.616 Triliun, market share perbankan syariah hanya 2,42%. Kira-kira, tercapaikah target moderat yang di kisaran Rp80-90 triliun di akhir 2009 ini? Terlepas dari itu, kita sebaiknya tidak perlu mempermasalahkan pencapaian target 5% tersebut, karena selama industri perbankan konvensional juga terus berkembang, maka pencapaian pangsa pasar 5% akan sulit dicapai dengan cara-cara organik.

Hal Positif Sepanjang 2009

Tercapai atau tidak, banyak hal positif terjadi di perbankan syariah sepanjang 2009. Lebih luas lagi di jagat ekonomi dan bisnis syariah Tanah Air. Mari sebut beberapa. World Islamic Economic Forum (WIEF) kelima digelar di Jakarta pada 2-3 Maret. Inilah salah satu konferensi global bisnis syariah internasional yang mempertemukan antara pelaku bisnis Islami dan para pejabat pemerintahan. Pemilihan Indonesia sebagai tuan rumah menunjukkan semakin dipandangnya Indonesia di dunia bisnis syariah global. Pada 19 Maret 2009, BI mewajibkan unit usaha syariah (UUS) dikonversi menjadi bank umum syariah (BUS) paling lambat pada 15 tahun sejak Undang-undang (UU) Perbankan Syariah diberlakukan (2008). Kewajiban ini diatur dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 11/10/pbi/2009 Tentang Unit Usaha Syariah, Pasal 40.

Maka, lima BUS baru dikabarkan bakal beroperasi akhir tahun ini. Mereka adalah Panin Syariah, BCA Syariah, Victoria Syariah, BNI Syariah, dan Bank Jabar Banten Syariah (BJBS).

Hal positif lain di 2009 adalah masalah pajak ganda yang hampir tuntas. Rapat paripurna DPR mengesahkan Rancangan Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan Barang Mewah (RUU PPN dan PPnBM) menjadi UU No. 42 Tahun 2009. UU yang akan berlaku mulai 1 April 2010 ini membebaskan lembaga keuangan syariah (LKS) terkena pajak ganda atas transaksi murabahah yang mengomposisi sekitar 70% pembiayaannya.

Ke depan, yang diharapkan adalah netralisasi atas pengenaan pajak ganda atas transaksi murabahah sejak bank syariah pertama kali, Bank Muamalat Indonesia (BMI) beroperasi, 1992. Netralisasi bisa dituangkan dalam Peraturan Pemerintah (PP) atau Keputusan Menteri (Kepmen). Soalnya, kalau tidak dinetralisasi, bank syariah bakal terus dikejar-kejar petugas pajak.

Mulianya Emas

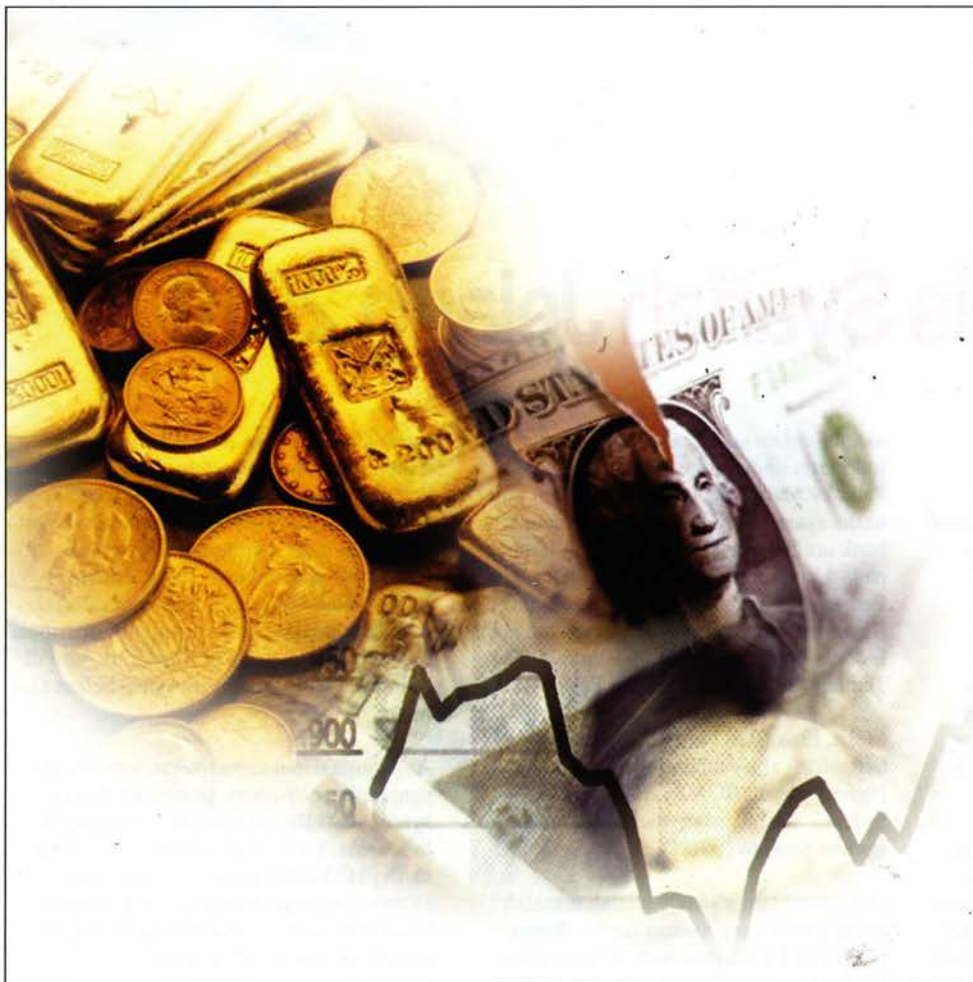
Edisi Desember ini, kami mengulas investasi "mulia" di 2010. Bukan tanpa alasan, sepanjang 2009, emas tiba-tiba menjadi populer di Indonesia dan dunia. Mulai rapuhnya kepercayaan orang terhadap uang kertas adalah salah satu penyebabnya. Investasi emas juga dinilai lebih menguntungkan dan aman. Dengan kenaikan harga sekitar 45% per tahun sejak 1999, tentu ini investasi yang menarik dari sisi imbal hasil. Namun, keistimewaan emas lebih dari sekadar stabil. Justru, tujuan penggunaannya, terutama sebagai alat tukar adalah untuk menjamin distribusi ekonomi secara merata. Meskipun, kini di Indonesia baru sebatas investasi belum alat tukar.

Anda juga dapat menemukan wawancara dengan Paul Woeters, pengacara bisnis syariah dari Belgia yang kini menetap di Indonesia. Paul yang non Muslim, cukup fasih jika diajak bicara soal Islam dan ekonomi syariah. Menurutnya Indonesia besar potensi keuangan Islamnya, hanya kurang eksposure internasional.

Ada juga Eka Shanty di rubrik "Sosok". Dia adalah bosnya Kafala Komunika, biro iklan dan konsultan kehumasan yang menangani Axis Salam. Produk ritel telko bernuansa syariah ini dipasarkan dengan menggandeng komunitas-komunitas Muslim. Intinya bersinergi agar produk syariah—yang memiliki nilai lebih dibanding produk konvensional—sukses di pasaran. Mampu menyaingi produk konvensional.

Nah, sinergi juga yang menurut kami perlu terus dibangun, bukan sekadar diwacanakan. Mulai 2010, sinergi antar pihak ekonomi dan bisnis syariah mutlak dilakukan!
Selamat membaca!

Salam,

Tia Setiati Mahatmi

Investasi Mulia 2010

Investasi emas bukan hanya demi imbal hasil yang tinggi, juga misi sosial memeratakan pendapatan. Harga emas di 2010 diprediksi akan terus meninggi.

Hal 26 Entrepreneur
Cantiknya Mukena Lukis Kalimah

Hal 28 Internasional
Keuangan Syariah di ASEAN

FORM LANGGANAN MAJALAH SHARING

Nama : ....
Alamat : ....
Kota.................................Kode pos.......................
Telepon/Fax : ....
Masa Langganan : ☐ 6 edisi Rp 60.000 ☐ 12 edisi Rp 125.000 ☐ 24 edisi Rp 225.000

Pembayaran (pilih salah satu dan beri tanda ✓)
Dibayar langsung ke bagian sirkulasi Majalah Sharing
Transfer ke rekening a/n : ***PT TRIBUWANA CAHYA ANANTA***
BNI Cabang Syariah Jakarta Selatan
no rek: 0145 206 359

Keterangan:
Formulir langganan dan bukti pembayaran dikirim melalui
Faksimili : 021 - 7 19 4000

.... 2009

Pelanggan

Nama lengkap & Tanda Tangan

6 Bulan Mendapatkan :

- Gratis berlangganan selama 3 Bulan

12 Bulan Mendapatkan :

- Gratis berlangganan selama 3 Bulan
- Pilih salah satu :
  # Buku Direktori Produk Halal Indonesia (DPHI)
  # Buku Marketing Bahlul karya Syakir Sula.

24 Bulan Mendapatkan :

- Gratis berlangganan selama 3 Bulan
- Buku Direktori Produk Halal Indonesia (DPHI)
- Buku Marketing Bahlul karya Syakir Sula

Biaya Kirim :
- *Luar JABODETABEK : Rp. 2.500,- / Eks*
- *Luar Pulau JAWA : Rp. 4.500,- / Eks*

Note : Selama persediaan masih ada

Griya Cahya
Jl. Bangka I No. 8 Jakarta 12720
Tel: 62-21-719 6000 (hunting) Fax: 62-21- 719 4000
e-mail : sharing@cahyagroup.com

Penasihat Senior
PARNI HADI
RIZQULLAH

Pemimpin Redaksi & Perusahaan
Tia Setiati Mahatmi

Wakil Pemimpin Perusahaan
Wawan Salim
Nidhianti Larasati

Kepala Divisi Penerbitan Majalah
Enny Lenggogeni

Dewan Redaksi
Ir. Adiwarman A. Karim, SE, MBA
Dr. M Syafii Antonio
Dr. Didin Hafiduddin
Dr. Jafril Khalil
Ir. Muhammad Syakir Sula, AAIJ, FIIS
Prof. Dr. Sofyan Syafri Harahap
Dr. Ahmad Satori Ismail
Drs. H. Mohamad. Hidayat, MBA, MH
Dr. Mustafa Edwin Nasution
Prof. Dr. Uswatun Hasanah
Iggi Achsin, SE
Drs. Agustianto, MAg

Redaktur Pelaksana
Siwi Soetanto

Redaktur Senior
Ibrahim Aji
Yudi Suharso

Redaksi
Reni Susanti
Vera Aldila
Sri Mustokoweni (Yogyakarta)

Marketing
JIP Megawati Hartono
Suzi Zebrina

Desain Grafis
Hairul Anwar

Photographer
Arul

Foto
Kontributor / Dok / Imagebank

Sekretaris Redaksi
Naya

Distribusi
Haryanto

Sirkulasi
Romli

Keuangan
Rita Artha K

Laput "Mengelola Keuangan Publik Islami" Bermanfaat

Saya baru beberapa bulan belakangan ini menjadi pembaca *Sharing.* Saya senang dengan tulisan-tulisan di Majalah *Sharing,* yang semakin lama semakin berbobot. Saya membaca Laporan Utama (Laput) Majalah *Sharing* edisi November 2009 lalu mengenai "Mengelola Keuangan Publik Secara Islami". Saya baru mengetahui, ternyata di dalam ekonomi Islam juga ada pengaturan keuangan publik yang berlandaskan tuntunan Rasulullah SAW. Ini sesuatu yang menarik tentunya dan memberikan kepada kami tambahan wawasan pengetahuan. Salut kepada *Sharing.* Semoga ke depannya bisa terus menginformasikan hal-hal baru yang bermanfaat bagi para pembacanya. Salam.

Ahmad Farhan
Dramaga
Bogor

Terima kasih atas apresiasinya.

Tanya Sukuk

Saya ingin tahu lebih banyak mengenai investasi sukuk, baik sukuk perusahaan, maupun sukuk ritel. Apakah Majalah *Sharing* pernah memuat tulisan yang mengupas secara mendalam tentang sukuk tersebut. Saya tunggu jawabannya. Terima kasih.

Andi Firmansyah
Kelapa Gading
Jakarta

Kami sudah sering mengupas mengenai sukuk, baik sukuk perusahaan, sukuk ritel. maupun juga sukuk negara. Terakhir, kami menulis soal sukuk pada edisi khusus ulang tahun majalah Sharing (edisi 34) Oktober 2009 lalu. Ke depannya, kami juga akan tetap konsisten menulis segala hal tentang sukuk, Terima kasih.

Distribusi *Sharing* di Purwokerto

Ketika berkunjung ke Semarang beberapa waktu lalu, saya mendapatkan Majalah *Sharing* dari rekan bisnis saya. Saya senang sekali dengan informasinya yang cukup lengkap tentang ekonomi syariah. Saya ingin bertanya, apakah sudah ada agen *Sharing* di daerah tempat saya tinggal, Purwokerto? Kalau belum, bagaimana saya bisa memperoleh majalah ini secara rutin?

Saryono
Purwokerto

Sharing memang belum mempunyai agen langsung di Purwokerto. Namun apabila anda ingin berlangganan, bisa menghubungi bagian sirkulasi majalah kami di (021) 7196000. Contact person : Sdr. Fahmi.

Majalah Sharing di Internet

Pembaca juga bisa mengunjungi majalah Sharing di internet. Silakan kunjungi http://issuu.com/sharing/docs/2709 untuk membaca majalah Sharing online berformat PDF. Ikutlah berkomentar dan bergabunglah untuk menulis di blog kami, http://majalahsharing.wordpress.com.

Di ranah social networking, kami juga ada di Facebook (FB), silakan ketik 'ekonomi syariah-sharing magazine' di groups search FB atau langsung kunjungi http://www.facebook.com/group.php?gid=46278149508. Kami tunggu ya!

❄ OCBC NISP SYARIAH RESMI BEROPERASI

Untuk memperluas cakupan pelayanan, Bank OCBC NISP resmi membuka OCBC NISP Syariah. Peresmian tersebut ditandai dengan penandatanganan prasasti oleh Presiden Direktur Bank OCBC NISP, Pramukti Surjaudaja, 30 Oktober 2009 lalu di Gedung OCBC NISP Tower Jl Prof Dr Satrio, Jakarta.

"Kami bersyukur OCBC NISP Syariah resmi beroperasi dan siap melayani nasabah," ujar Pramukti dalam sambutannya. Ia yakin kehadiran OCBC NISP Syariah dapat memberikan manfaat maksimal bagi para nasabah, yang kini dapat menikmati layanan perbankan sesuai dengan syariah Islam. Terlebih, OCBC sebagai pemegang saham mayoritas NISP (74,73%) sudah berpengalaman menjalankan perbankan syariah di Malaysia.

Pramukti menjelaskan, OCBC NISP Syariah yang dibuka berupa Unit Usaha Syariah (UUS). Sesuai dengan namanya, pelayanan yang diberikan berupa pelayanan perbankan yang tidak mengandung unsur riba, kezaliman, spekulasi dan penipuan (gharar), judi (maisyir), serta tidak mengandung unsur yang diharamkan.

Kepala Unit Usaha Syariah (UUS) OCBC NISP, Fajar Adiwidodo mengatakan penandatanganan prasasti ini sekaligus menandai diresmikannya Kantor Cabang Syariah di Bank OCBC NISP Tower dan layanan syariah di 40 kantor cabang di wilayah Jakarta dan sekitarnya. Pihaknya akan terus mengembangkan dan memperluas cakupan sesuai kebutuhan nasabah. Untuk langkah awal, pihaknya menyediakan tabungan dengan prinsip syariah berdasarkan akad Wadiah.

Tanda iB OCBC NISP Syariah ini, sambung Adi, memberikan berbagai manfaat bagi nasabah. Diantaranya bebas biaya administrasi bulanan, tanpa potongan biaya. Lalu dilengkapi dengan kartu ATM iB Cash yang dapat digunakan sebagai kartu ATM dan kartu debit. Kartu tersebut dapat ditransaksikan di 381 kantor cabang OCBC NISP berlogo iB, 547 ATM OCBC NISP dan lebih dari 22.000 jaringan ATM di seluruh Indonesia (termasuk ATM Bersama dan ATM Prima (BCA)) serta ATM OCBC Bank Singapura dan BankCard Malaysia.

"iB OCBC NISP Syariah juga dapat ditransaksikan melalui phone banking," katanya mejelaskan. Adapun nasabah yang terus menambah jumlah saldo, mereka akan mendapat poin reward lebih besar. Poin reward dapat ditukarkan dengan berbagai hadiah menarik sesuai keinginan nasabah selama masa berlakunya poin tersebut.

❄ HSBC DAN HIPMI GELAR SEMINAR ECONOMIC OUTLOOK 2010

HSBC bekerjasama dengan Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (Hipmi) menggelar seminar Economic Outlook 2010, beberapa waktu lalu di Jakarta. Acara bertemakan Opportunities and Challenges ini dihadiri ekonom, Faisal Basri, Lin Che Wei, Silmy Karim (Hipmi), dan Mark Emmerson, Senior Executive, Head of Commercial Banking HSBC Indonesia serta disaksikan 400 nasabah korporasi dan premier HSBC.

"Seminar ini kami rancang khusus untuk nasabah HSBC," ujar Mark. Tujuannya, untuk memberikan pandangan mengenai perekonomian di 2010 sekaligus mengulas isu-isu terkini sehingga para nasabah dapat memahami, menyikapi situasi dan menemukan peluang untuk bisnis ataupun rencana finansial masing-masing.

Mark menambahkan, acara ini bukan pertama kalinya. Setiap tahun, pihaknya selalu menggelar acara serupa. Acara ini digelar roadshow di Jakarta, Bandung, Semarang, dan Surabaya, sebagai bentuk penghargaan terhadap nasabah.

Head of Business Banking HSBC Indonesia, Jeffrey C Tjoeng, mengatakan kegiatan kali ini merupakan cara yang tepat untuk dapat bertemu langsung dengan nasabah, sekaligus memastikan mereka memiliki segala informasi dan pengetahuan yang berguna untuk menjalankan bisnis mereka dengan lebih efektif.

Dalam acara tersebut, Ketua II Hipmi, Silmy Karim meminta pemerintah memperjelas regulasi kebijakan pembangunan infrastruktur yang ditawarkan kepada swasta. Ia mengatakan, target investasi Rp 2.000 triliun bisa dicapai jika aturan public private partnership (PPP) jelas. Karena sebenarnya, banyak investor dari dalam maupun luar yang berminat menanamkan modalnya di Indonesia.

❄ BSM TANDATANGANI MOU DENGAN DEUTSCHE BANK DAN BANK MANDIRI LIMITED EUROPE

Bank Syariah Mandiri (BSM) menandatangani Memorandum of Understanding (MoU) dengan Deutsche Bank dan Bank Mandiri (Eropa) Limited London (BMEL). Penandatanganan kedua nota kesepahaman itu dilakukan dalam rangkaian penyelenggaraan Indonesia Islamic Finance

Forum (IIFF) 2009 di Kedutaan Besar Republik Indonesia di London, pekan lalu.

Nota kesepahaman antara BSM dan Deutsche Bank, berisi kesepakatan untuk bekerjasama khususnya dalam arrangement pembiayaan sindikasi, transaksi valuta asing, fasilitas untuk membeli produk instrumen investasi, serta di bidang trade finance. Adapun kesepakatan antara BSM dan BMEL adalah kesepahaman untuk bekerjasama dalam bidang pembiayaan sindikasi, remittance, dan trade finance.

"Kesepahaman ini dapat membuka akses BSM yang lebih luas terutama dalam hal trade finance. Apalagi Deutsche Bank memiliki pengalaman luas dalam hal islamic trade finance," ujar Direktur Utama BSM, Yuslam Fauzi dalam siaran persnya.

Yuslam menjelaskan, penandatanganan inipun dilakukan untuk meningkatkan pangsa pasar BSM di industri perbankan syariah. Saat ini, pelaku industri perbankan syariah bertambah banyak seiring akan masuknya pemain baru dari dalam dan luar negeri. Untuk meningkatkan atau mempertahankan pangsa pasar, BSM terus menjalin kemitraan strategis dan menguntungkan dengan lembaga-lembaga di dalam dan luar negeri.

Head of Islamic Structuring non-Japan Asia Deutsche Bank, Jamzidi Khalid mengatakan Deutsche Bank terus mendorong pertumbuhan industri keuangan syariah global. Dengan MoU ini, memungkinkan mereka membantu para mitra memenuhi kebutuhan manajemen aset dan liabilities, keuangan, serta investasi yang efisien tanpa melanggar prinsip-prinsip Islam.

Selain dihadiri masing-masing direktur, penandatanganan MoU ini disaksikan pula oleh Dubes RI untuk Kerajaan Inggris dan Irlandia, Yuri O Thamrin.

❄ TRAINING PEMBIAYAAN BERMASALAH & SOLUSI PENYELESAIANNYA

Muamalat Institute mengadakan Training Pembiayaan Bermasalah & Solusi Penyelesaiannya, di Hotel Ibis, akhir oktober lalu. Kegiatan ini dipandu Muchtar Manto D. Siswoyo, seorang praktisi perbankan syariah dan diikuti

oleh duapuluh peserta yang berasal dari praktisi perbankan syariah dan akademisi. Setelah mengikuti training ini peserta diharapkan dapat memahami pengelolaan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah.

Training ini membahas secara tuntas tentang hal-hal yang terkait dengan pembiayaan bermasalah. Materinya meliputi : faktor penyebab, gejala dini, dampak, proses penanganan, serta pencegahan pembiayaan bermasalah, termasuk managing collectibility.

Hal ini menjadi penting karena pembiayaan merupakan bisnis utama (core business) industri perbankan, tidak terkecuali dengan Perbankan Syariah maupun Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Sehingga produktivitasnya harus senantiasa terjaga. Jika timbul permasalahan maka bank perlu melakukan langkah-langkah yang tepat guna menjaga dan meningkatkan kinerja bisnisnya.

❄ BANK SINARMAS OPERASIKAN UNIT USAHA SYARIAH

Untuk memenuhi kebutuhan nasabah akan layanan perbankan syariah dan merespon prospek bisnis industri tersebut. PT Bank Sinarmas resmi operasikan Unit Usaha Syariah (UUS), di Jakarta pertengahan November lalu.

Seiring dengan pembukaan kantor cabang syariah di Jl Teuku Cik Ditiro No. 29, Jakarta, Izin operasional UUS Bank Sinarmas telah dikeluarkan Bank Indonesia pada 30 Oktober 2009.

"Prospek bisnis perbankan syariah cukup bagus, dapat dilihat pada pertumbuhan kinerja syariah nasional yang terus meningkat. Selain itu UUS Bank Sinarmas akan dikembangkan berdasarkan prinsip kehati-hatian melibatkan sumber daya manusia yang kompeten, seperti halnya unit jasa keuangan Bank Sinarmas lain," papar Heru Agus Wuryanto, Direktur Bank Sinarmas.

Selanjutnya untuk pengembangan akan dilakukan melalui rencana pembukaan lima kantor cabang di Tanah Abang (Jakarta Pusat), Medan, Bandung, Semarang dan Surabaya guna mengoptimalkan layanan dan mendekatkan diri dengan masyarakat.

❄ PENANDATANGANAN KERJASAMA ANTARA MAJALAH SHARING DAN MUAMALAT INSTITUTE

Penandatanganan Kerjasama antara Majalah Sharing dan Muamalat Institute. Direktur Eksekutif Muamalat Institute, Ahmad Fajrie dan Direktur Pengembangan Bisnis PT Tribuwana Cahya Ananta (Majalah Sharing), Nidhianti Larasati tampak sedang menandatangani naskah kerjasama di kantor majalah Sharing, Griya Cahya, Jl Bangka 1 No.8 Pela Mampang Jakarta Selatan (25/10). Kedua belah pihak sepakat bersinergi untuk pengembangan ekonomi dan bisnis syariah di Indonesia. ■

Investasi Mulia 2010

Investasi emas bukan hanya demi imbal hasil yang tinggi, juga misi sosial memeratakan pendapatan. Harga emas di 2010 diprediksi akan terus meninggi.

Mungkin Anda tahunya investasi emas sebatas membeli dan menyimpan perhiasan emas. Seperti Sita Larasati (38), ditemui *Sharing* sedang berbelanja emas di sentra perhiasan emas Kosambi, Bandung baru-baru ini, Sita mengaku menggemari investasi perhiasan emas.
Bahkan, ia mengalokasikan sebagian gajinya khusus untuk membeli perhiasan emas. Secara rutin, ia membeli perhiasan emas untuk disimpan jangka pendek maupun panjang. Ketika ad akebutuhan mendesak, sekali-kali ia menjual koleksi perhiasan emasnya, juga ke toko emas.

Tahukan Anda bahwa ada beberapa wahana investasi emas selain perhiasan? Misalnya, investasi emas batangan (lantakan) dan koin emas, lalu investasi koin dinar emas, serta juga emas dalam bentuk bursa berjangka.

Mau investasi yang paling murah di luar perhiasan? Silakan ambil emas batangan LM.9999 ukuran 1 gr atau satu koin dinar emas. Satu dinar seharga Rp 1.540.000 (http://geraidinar.com, 24 November 2009, pukul 12:30). Sedangkan 1 gr LM.999 ancer-ancer harga terbawahnya Rp363 ribu (http://logamulia.com. 24 November, pukul 12:43).

Sedangkan yang kelebihan uang, bisa ambil emas di Bursa Berjangka Jakarta (BBJ). Yang ini dijual per lot, layaknya investasi saham di pasar modal. Ukuran 1 lot adalah 1 kg. Jadi, jika Logam Mulia menetapkan harga emas Rp363 ribu/ gr, maka 1 lot = Rp363 juta.

MAKIN LAMA MAKIN MENGUNTUNGKAN

Bagaimana return-nya? Emas batangan menurut konsultan emas, Marianto dari http://goldsmart.com, dengan investasi emas, masyarakat aman dari inflasi. Jika di Indonesia rata-rata inflasi 10% per tahun maka dapat dipastikan harga Logam Mulia .9999 lima tahun mendatang naik 75% dari harga saat ini. Bandingkan dengan deposito yang hanya 30% setelah lima tahun, belum termasuk pajak.

Dinar emas, menurut http://geraidinar.com (diakses pada 24 November pukul 14.15 wib), dalam setahun kenaikan harga 1 dinar mencapai 31,63%. Andai ingin yang jangka pendek, satu bulan misalnya, kenaikan mencapai 11,64%. Yang fantastis jika bersabar hingga 10 tahun, proyeksi keuntungan mencapai 415,08%.

> "Cairkan investasi emas untuk mendapatkan faktor produksi atau untuk beribadah. *Return* dari faktor produksi tersebut disisihkan untuk investasi emas lagi. Selanjutnya kembali lagi ke niat untuk investasi emas. Begitulah siklus investasi emas tanpa melupakan zakat, infaq, sedekah dan instrumen *tabarru* lainnya".

Investasi emas juga likuid, dari bentuk perhiasan hingga batangan bisa dijual kapan saja. Tentu tidak di sembarang tempat, tapi ke ribuan dealer/toko emas di seluruh Indonesia, PT. Antam Jakarta dan Surabaya, Wakala, Gerai Dinar, atau ke orang lain.

Maka, menurut pemerhati investasi emas, Mohamad Ihsan Palaloi investasi emas lebih tepat untuk jangka panjang. "Bukan untuk *daily trading* atau untuk mencari capital gain", kata Palaloi. Justru profit taking hanya bisa dilakukan di bisnis-bisnis bermodel Islam seperti murabahah, mudharabah, musyarakah, dan ijarah.

Investasi emas juga harus diniatkan untuk ibadah. Mulailah dengan nominal kecil. "Jika investasi emas tersebut cukup untuk melunasi niat di atas, maka cairkan investasi emas untuk mendapatkan faktor produksi atau untuk beribadah. *Return* dari faktor produksi tersebut disisihkan untuk investasi emas lagi. Selanjutnya kembali lagi ke niat untuk investasi emas. Begitulah siklus investasi emas tanpa melupakan zakat, infaq, sedekah, dan instrumen *tabarru* lainnya," kata Palaloi menjelaskan.

LEBIH DARI SEKADAR INVESTASI

Mirip dengan Palaloi, Ketua Wakala al Faqi Sufyan al Jawi menilai keistimewaan Dinar lebih dari sekadar stabil. Justru, tujuan penggunaan Dinar yang emas dan Dirham yang perak sebagai alat tukar adalah untuk menjamin distribusi ekonomi secara merata. Meskipun, kini di Indonesia baru sebatas investasi belum alat tukar.

Dalam ajaran Islam, pemerataan dilakukan antara lain via zakat. Zakat dikenakan terhadap harta yang dimiliki seseorang Muslim jika kekayaannya mencapai minimal 20 Dinar. "Jadi ukurannya Dinar", kata Sufyan. Zakat yang dikenakan adalah senilai ½ Dinar. Lalu, jika seorang Muslim memiliki 200 dirham maka zakatnya lima dirham.

Kemudian, untuk menentukan Muslim itu dhuafa atau bukan, ditentukan dengan cara melihat apakah seorang Muslim tersebut memeroleh satu dirham dalam satu hari? Jika seorang laki-laki Muslim berpenghasilan, misalnya dua dirham tiap hari, memiliki istri, itu sudah bisa dikatakan bukan dhuafa.

Bagi Diektur Wakala Induk Nusantara (WIN), Zaim Saidi, penggunaan Dinar Dirham sebagai alat tukar merefleksikan keadilan."Apa yang ditukarkan itu mesti setara antara satu komoditi dengan komoditi yang lain", kata Zaim. Emas ditukar emas.
■ YS/IA/REN/VA

Emas vs Inflasi

Tren investasi global di 2010 mengarah ke emas, karena dinilai mampu melawan inflasi yang kenaikannya diperkirakan akan mengancam.

Ada yang bilang rumor, ada yang bilang bukan. Pada 5 Oktober 2009 harga spot emas dunia seperti dicatat http://kitco.com adalah USD 1.019/ troy ounce. Sehari kemudian berita itu tayang di harian *The Independent*, Inggris, judulnya "The Demise of US Dollar".

Ditulis oleh Robert Fisk dalam laporan khususnya, perubahan besar tengah terjadi di dunia. Negara-negara penghasil minyak terbesar dunia, Timur Tengah merencanakan sesuatu bersama Cina, Rusia, Jepang, dan Perancis. Sebuah pertemuan rahasia digelar marathon di negara-negara tersebut oleh para menteri keuangan dan pimpinan bank sentral negara-negara tersebut. Yang dibahas, stop penggunaan USD sebagai mata uang pengukur harga minyak dunia.

Seiring kejatuhan nilai USD 18 bulan terakhir hingga September 2009, seiring krisis keuangan global yang bersumber dari Amerika Serikat (AS), para penghasil dan konsumen minyak dunia berencana menggantikan USD. Pembayaran minyak ke depan akan menggunakan basket currencies atau mata uang kumpulan yang terdiri dari Yuan, Euro, Yen, koin emas, dan mata uang bersama baru kawasan Timur Tengah yang akan dibuat. Negara Timur Tengah yang terlibat adalah Arab Saudi, Abu Dhabi, Kuwait, dan Qatar.

Salah satu koran terbesar di Inggris tersebut memang tidak menyebut sumber berita dengan jelas, hanya menyebut telah dikonfirmasi oleh para bankir Timur Tengah dan Hongkong. Transisi penggunaan mata uang kumpulan tersebut akan dilakukan dalam sembilan tahun ke depan.

Hari itu, harga emas dunia naik menjadi USD1.038 dari sehari sebelumnya. Pada 7 Oktober naik lagi menjadi USD 1.050. Menurut koran yang sama, sehari setelah berita itu indeks USD turun 0.7% dibanding mata uang lainnya kecuali Poundsterling. Polemik soal kebenaran konspirasi tersebut berkembang. Otoritas moneter negara-negara yang disebut mulai menolak keberadaan konspirasi tersebut.

TIGA TAHUN KE DEPAN HARGA EMAS BERKALI LIPAT

Meski begitu, harga emas terus menanjak. Para pakar investasi mulai bersuara tentang masa depan emas. Pada 23 November 2009 harga emas dunia mencapai USD 1.173/ troy ounce di pasar Ney York, terdorong oleh melemahnya USD.

Analis logam mulia dari Barclays Capital, Suki Cooper mengatakan "Emas tampil bagus dalam portofolio investasi, instrumen lindung nilai yang andal untuk menghadapi inflasi dan volatilitas nilai mata uang dunia". Seperti dilaporkan koran terbesar di Inggris, *Guardian* pada 23 November 2009, Bank di seluruh dunia mulai memperluas investasi komoditasnya ke emas. Dilakukan sebagai mitigasi risiko yang mungkin terjadi jika investasi mereka lainnya jatuh nilainya.

John Hathaway, Manajer Senior Portofolio dari Tocqueville Gold Fund, AS percaya masih ada angkasa luas untuk kenaikan harga emas di masa depan. Seperti dikatakannya kepada *CNBC* pada 23 November 2009, "Saya belum berani bertaruh apa yang akan terjadi beberapa minggu ke depan, tapi dalam tiga tahun ke depan harga emas akan berkali lipat".

Ia mengaku melihat kecenderungan investor di seluruh dunia mulai mengalihkan dananya ke emas seiring ketidaknyamanan mereka dengan uang kertas. "Tidak hanya terhadap USD, seluruh mata uang di dunia. Dunia mulai kehilangan kepercayaan terhadap uang kertas," kata Hathaway menegaskan.

Di CNBC juga, Managing Director Market Intelligence Omnis, AS, Jim Rickards malah menilai harga emas akan mencapai USD 2000/ troy ounce pada 2010. Sama dengan Hathaway, Rickards melihat kecenderungan investor mulai membeli emas seiring penjualan emas besar-besaran oleh The Fed akhir Oktober 2009.

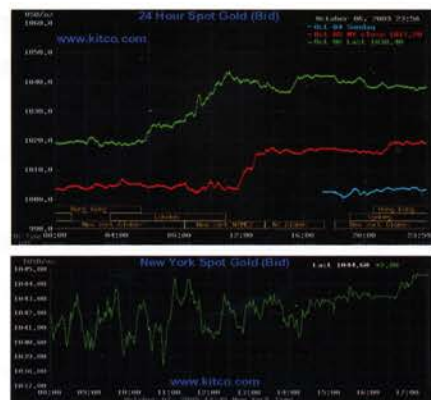
Ia pun menyarankan investor untuk mulai membeli emas kini. "Emas tidak bergerak di sector moneter, tapi berdasar kurva permintaan dan persediaan. Beberapa orang menyangka emas bukanlah uang. Kalau Anda berpikir emas adalah uang, nilainya merentang antara USD 4000 dan USD 11.000 per ounce. Inilah harga emas yang wajar untuk mengimbangi persediaan uang," kata Rickards.

INFLASI MAKSIMUM 6%

Jika emas dianggap alat tangguh melawan inflasi, bagaimana perkiraan inflasi di global dan Indonesia pada 2010?

Menurut World Economic Outlook International Monetary Fund (IMF) edisi Oktober 2009. Inflasi di advance economy (AS, Eropa, dan Jepang) adalah 1,3% sedang di emerging economy—termasuk Indonesia—sekitar 4,4%.

Detailnya untuk Indonesia menurut IMF adalah 6%. IMF melihat masih adanya ancaman inflasi justru seiring perbaikan kesehatan ekonomi global pasca krisis sejak akhir 2008. Inflasi meningkat diramalkan akan terjadi merata di seluruh negara seiring kucuran dana stimulus ekonomi pemerintah bersangkutan.

Sementara itu, pada 18 November lalu, Bank Indonesia (BI) menyatakan siap menjaga inflasi Indonesia di level maksimum 6% di 2010. Sebelumnya, BI memprediksi inflasi ada di level 4-6% di 2010. Bank sentral berharap inflasi di akhir tahun ini hanya antara 3,6-3,7%. ■ IA

"Tidak hanya terhadap USD, seluruh mata uang di dunia. Dunia mulai kehilangan kepercayaan terhadap uang kertas"

"Emas Layak Diinvestasi di 2010"

Dalam pertumbuhan ekonomi normal, harga emas bertumbuh setara inflasi. "Karena itu menurut saya emas termasuk kategori konservatif moderat", kata Mike Rini, perencana keuangan Mike Rini & Associates, Financial Planning and Education (MREdu) kepada *Sharing*. Jangan mudah tergiur meningginya harga emas di akhir 2009 ini yang diprediksi akan makin tinggi di 2010.

❄ BAGAIMANA PROSPEK INVESTASI EMAS DI 2010?

Dari pergerakan harga emas, kecenderungan tren kenaikan harga emas selama 10 tahun terakhir (November 1999 s/d November 2009) +/- 451% (1150,9 / 255,3), atau rata –rata 45,08% per tahun. Namun kalau diamati pergerakan harga emas setahun lalu (november 2008) , terjadi penurunan harga emas dibandingkan periode setahun sebelumnya (November 2007).

Pada saat itu terjadi deflasi yang disebabkan krisis finansial global. Emas saat itu tidak lagi dipandang sebagai *safe haven* karena investor melihatnya sebagai bagian dari kelas komoditas, saat itu harga komoditas buruk. Namun pada 2009 harga emas kembali melonjak dipicu pelemahan ekonomi Amerika, yang menyebabkan pelemahan USD.

Emas layak diinvestasi di 2010. Asumsi yang paling umum dipakai mengenai harga emas adalah bahwa dalam kondisi normal harganya sejalan dengan inflasi. Namun dalam kondisi abnormal, harga emas berfluktuasi seperti terjadi dalam lima tahun terakhir. Karena itu tiap investor harus menyesuaikan dengan profil risikonya, horison investasi serta tujuan investasinya. Investor juga harus memahami apa saja yang menyebabkan pergerakan harga emas di pasar domestik, antara lain :

- Inflasi. Kenaikan harga Emas selalu di atas nilai Inflasi. Biasanya pemerintah akan menentukan asumsi nilai Inflasi pada periode Anggaran yang sedang berjalan, nah apabila prediksi tersebut di tengah jalan berubah drastis menjadi lebih tinggi, umumnya harga Emas akan meroket naik.

- Terjadi Krisis Finansial. Disaat seperti ini timbul pula krisis kepercayaan, orang banyak yang tidak mau menyimpan surat berharga bahkan uang. Mereka kemudian mengalihkannya ke dalam bentuk Emas. Akibatnya harga Emas akan melonjak tinggi.

- Nilai Tukar Rupiah/ Dolar. Harga emas disini hampir selalu sejalan dg penguatan / pelemahan Rupiah/ Dolar. Saat Rupiah melemah terhadao Dolar, harga emas naik. Sebaliknya saat Rupiah menguat terhadap Dolar, harga emas turun.

- Harga Minyak. Ada hal yang menarik antara harga Emas dan Harga Minyak Mentah. Apabila minyak dibeli dengan Emas, maka jumlah Emas yang dibutuhkan untuk membeli minyak relatif tidak berubah dari 60 tahun terakhir ini. Jadi apabila terjadi kenaikan harga Minyak mentah dunia, maka harga Emas akan ikut naik. Semakin tinggi kenaikan harga minyak, maka harga Emas-pun akan meroket, dan tentunya akan diikuti oleh kenaikan harga Emas di pasar domestik.

- Naiknya Permintaan Emas di Pasar Lokal. Seperti lebaran di Indonesia, maka kala itu harga emas menguat. Begitu juga di India dan China, pada musim tertentu seperti musim kawin di India, permintaan Emas di pasar lokal India menjadi sangat tinggi, dan karenanya dapat mempengaruhi permintaan Emas dunia. Kemudian disusul dengan musim Natal di America dan Eropa, pada saat-saat seperti ini permintaan akan Emas terus meningkat yang menyebabkan harga Emas menjadi naik.

❄ BAGAIMANA STRATEGI INVESTASI EMAS DI 2010 MENURUT ANDA?

Investasi itu penuh risiko, karena itu yang teraman adalah melakukan diversikasi atau mengalokasikan dana investasi secara proporsional ke berbagai jenis investasi dengan tingkat risiko yang berbeda. Dengan demikian mengalokasikan dana investasi Anda 100% dalam bentuk emas (fisik) dari sisi investasi bukanlah tindakan bijaksana. Jumlah yang proporsional secara umum berkisar antara 5 s/d 15% dari total aset investasi.

❄ BERAPA LAMA INVESTASI EMAS HARUS DIPEGANG?

Investasi emas lebih optimal digunakan untuk 4 (empat) tujuan keuangan, yaitu : (a) mencapai tujuan keuangan jangka menengah (2-3 tahun) ; (b) mencapai tujuan keuangan tertentu yang biayanya setara dengan emas (misalnya naik haji) ; (c) mempertahankan nilai kekayaan dengan target pertumbuhan setara inflasi alias *hedging*; (d) diversifikasi. Misal Anda sudah berinvestasi di saham, obligasi, reksadana, properti kemudian emas. Walaupun demikian harus mempertimbangkan dengan cermat masalah penyimpanan dan keamanan.

Investasi emas (fisik) termasuk kategori investasi konservatif moderat, karena memberikan pertumbuhan (dalam kondisi normal) setara inflasi. Dalam kenyataannya harga emas berfluktuasi karena banyak faktor seperti telah dijelaskan diatas. Namun fluktuasi ini sifatnya spekulasi (gharar), kita tidak bisa meramalkan dengan tepat arah pergerakan ekonomi. Jangan mudah tergiur dengan fluktuasi harga emas yang tidak rasional.

■ **YS**

Investasi Cantik Perhiasan Emas

Membeli perhiasan emas tidak rugi. Selain mempercantik, bagus juga untuk investasi. Perhiasan. Siapa yang tidak suka dengan barang yang satu ini. Terlebih kaum hawa. Perhiasan seolah menjadi barang wajib untuk dimiliki. Mengenakan busana tanpa perhiasan, rasanya kurang afdol. Apalagi jika perhiasan itu emas 22,23 atau 24 karat. Kilauannya yang menawan tak hanya terkesan mahal namun juga membuat perempuan merasa lebih cantik dan elegan.

Namun fungsi perhiasan emas bukan hanya untuk gaya atau memperlihatkan strata sosial. Perhiasan emas adalah bentuk investasi, terlebih bagi perempuan. Datanglah ke toko perhiasan emas, pembeli didominasi perempuan. Karena perempuan lebih suka investasi yang jelas wujudnya, bisa dilihat dan bisa dipegang seperti halnya emas. Bahkan perhiasan emas memiliki multi fungsi, selain investasi, desainnya yang indah bisa selalu digunakan untuk mempercantik diri.

"Kalau investasi yang lain cuma bisa disimpan, tapi kalau perhiasan bisa digunakan untuk mempercantik diri," ujar Dewi Herlina (30 tahun) saat ditemui *Sharing* di pusat penjualan emas di Cikini Raya. Sejak kecil, ia tergila-gila dengan perhiasan yang satu ini. Dulu, jika berprestasi sang ibu sering memberi hadiah gelang, kalung, maupun anting yang terbuat dari emas kuning, putih maupun merah. Awalnya ia hanya menganggap emas hanya perhiasan, namun ketika lulus SMA, kondisi ekonomi keluarga tiba-tiba jatuh. Dewi pun terancam tidak melanjutkan ke perguruan tinggi. Hingga akhirnya, dia menjual seluruh perhiasan dengan harga yang tinggi.

"Dulu saat beli harganya masih puluhan ribu, ketika jual harganya ratusan ribu," tutur Dewi. Ibu dari dua anak ini merasa senang ternyata menyimpan emas sangat menguntungkan. Walaupun diakuinya, ada potongan saat menjual perhiasan. Harga potongan berbeda tergantung dari desain dan kondisi emas. Jika cukup baru, biasanya potongannya Rp 5.000 per gram.

Tapi kalau dihitung-hitung, meski dipotong, dia tetap untung. Sejak saat itu, dia menyimpan sebagian besar uangnya dalam bentuk perhiasan emas. Jika dia terlalu sayang untuk melepasnya, ia bisa menggadaikannya dengan bunga lima persen dari nilai gadai. Jadi, perhiasan miliknya masih bisa kembali.
Sama halnya dengan Dewi, warga Bandung, Sita Larasati (38) menginvestasikan emasnya untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Bahkan,dia mengalokasikan khusus gajinya untuk membeli emas. Gajinya dibagi empat, untuk tabungan, tagihan, keperluan sehari-hari dan emas. Kini, koleksi perhiasan emasnya cukup banyak. Walaupun merasa sayang, sekali-kali ia melepas koleksinya untuk kebutuhan mendesak.

Menyimpan perhiasan emas, sambung Dewi, tidak merugikan seperti menyimpan uang di bank. Karena harga emas terus naik dan cenderung stabil, berbeda dengan suku bunga yang fluktuatif. Meski ada sebagian orang yang menganggap menyimpan perhiasan tidak menguntungkan karena tingkat keamanan dan potongan saat menjual, Dewi tidak merisaukannya. "Bagi perempuan penyuka keindahan, memiliki perhiasan emas tidak akan pernah rugi, kalaupun ada potongan, kita tetap untung dibanding tabungan biasa," katanya menjelaskan.

Pembelian Terus Menurun

Harga emas yang terus meningkat sedangkan daya beli masyarakat yang terus menurun, membuat pembelian emas terus menurun. Seperti yang terjadi di Pusat Penjualan Emas dan Berlian, Gedung Permata Cikini. Dari 27 toko emas, mereka rata-rata mengeluhkan turunnya pembelian emas. "Sudah dua tahun terakhir ini, pembeli menurun drastis, begitupun dengan besaran emas yang dibeli. Jika dulu biasa beli tujuh gram paling kini hanya tiga gr," ujar pemilik Toko Cakra Kirana Jewellery, Tanti Setyawati.

Saat ini, harga emas memang sedang tinggi. Emas 22 karat dijual Rp 235 ribu per gram, 23 karat Rp 260 ribu per gram dan 24 karat Rp 333 ribu per gram. Untuk perhiasan, biasanya konsumen memilih emas 22 dan 23 karat. Karena emas 24 karat atau logam mulia, terlalu lembek digunakan perhiasan. Alasan orang menjual macam-macam, ada yang memang harga sedang tinggi namun ada pula yang membutuhkan uang.
Alasan orang membeli pun macam-macam. Rata-rata mereka beli perhiasan untuk mempercantik dirinya sekaligus investasi. Karena membeli perhiasan emas tidak akan rugi. Potongan emas pun tidak banyak dan anggapan kadar perhiasan emas bisa luntur, itu bohong. Karena jika emas dileburkan, kandungannya tetap sama dengan saat emas didesain.

Tipe pembeli pun macam-macam. Ada pembeli yang senang dengan emas putih, berlian ataupun emas kuning. Namun yang paling berpengaruh bagi pembeli adalah modelnya. Karena itu, toko emas miliknya selalu menghadirkan desain-desain baru agar pembeli lebih leluasa untuk memilih. Tokonya pun melayani pemesanan emas. Bagi yang ingin memesan model tertentu, ia menyarankan untuk memesan seminggu sebelumnya.

Penurunan jumlah pembeli dikeluhkan pula oleh toko emas di Kosambi Bandung. Salah satu penjaga toko emas, Lilian menjelaskan, saat ini harga emas sedang tinggi, jadi jumlah emas yang dibeli masyarakat kurang. Sebenarnya, berapapun harga emas, masyarakat terutama perempuan akan tetap memburunya, berbeda dengan jenis inevastasi lain yang sering wait and see. "Harga emas itu cenderung terus naik, jadi pembeli tidak akan hilang. Apalagi bagi perempuan yang mengidentikkan perhiasan sebagai kebutuhan. Berapapun harganya pasti dibeli," cetus dia. ■ (REN)

Kelebihan Emas Perhiasan :

1. Selain bisa berfungsi investasi, emas perhiasan dapat digunakan untuk mempercantik diri, sekaligus juga simbul status.

Kelemahan Perhiasan :

1. Biaya produksi tinggi, apalagi untuk model-model yang tergolong rumit
2. Terkena PPN
3. Tidak terlalu mudah diperjual belikan, karena kadang modelnya sudah ketinggalan jaman. Sehingga harganya bisa agak jatuh.

Naik 31% dalam Setahun

Dinilai dari imbal hasil, investasi dinar emas mampu memberi 31% setahun terakhir.

Setiap ada uang lebih, Wakijo (50) membeli Dinar emas. Entah itu dari sisa gaji atau pemberian anak-anaknya yang sudah bekerja. Suatu siang di November lalu, Wakijo membeli tiga dinar di Wakala Al Waqif, Radio Dalam, Jakarta Selatan."Sekalian menabung untuk persiapan naik haji," kata Wakijo ketika Sharing bertanya, "Apakah Dinar untuk tabungan pensiun?" Wakijo yang langganan Wakala Al Waqif itu beralasan investasi dalam bentuk Dinar lebih menguntungkan untuk jangka panjang ketimbang investasi lain.

Managing Director Venusa Production, Tatang Suherman mengaku dulu suka berinvestasi ke deposito. Sejak setahun lalu, bos rumah produksi beberapa program Islami di televisi ini beralih ke Dinar emas. Alasannya, nilainya yang sangat stabil, tak tergerus inflasi, serta tak hanyut dari fluktuasi mata uang asing, terutama USD.

Ia bahkan sempat memborong dinar sebanyak 25 koin, Maret 2009. "Untuk investasi masa depan," katanya dengan logat Sunda Bandung yang kental. Ketika ditanya berapa nilai investasinya kini, Tatang mengklaim naik sekitar 20% per November lalu. Saat membeli, harga Dinar sekitar Rp 1,25 juta, kini di kisaran Rp 1,5 juta.

Tatang bisa saja menjual Dinarnya sekarang, tapi kalau menunggu waktu lagi, nilainya bisa lebih tinggi. Berapa sesungguhnya imbal hasil dinar? Pemilik Gerai Dinar, Muhaimin Iqbal mengatakan, dalam setahunnya, jika diukur dengan rupiah adalah sekitar 30%. Coba bandingkan dengan suku bunga deposito perbankan saat ini. Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) menetapkan suku bunga patokan sebesar 7% hingga 14 Januari 2010. Maka suku bunga deposito rata-rata adalah sedikit di atas itu.

❄ NILAI YANG STABIL

Menurut Muhaimin Iqbal, nilai Dinar adalah baku dan tidak terdeavaluasi atau tetap sepanjang waktu. Contohnya, nilai 1 Dinar sekarang ini yang 4,25 gr 22 karat adalah sama persis dengan 1 Dinar di jaman Khalifah Umar Bin Khattab yang juga 4,25 gram emas dan 22 karat di masa itu.
Menurut http://geraidinar.com (diakses pada 24 November pukul 14.15 wib), dalam setahun kenaikan harga 1 Dinar mencapai 31,63%. Andai ingin yang jangka pendek, satu bulan misalnya, kenaikan mencapai 11,64%. Yang fantastis jika bersabar hingga 10 tahun, proyeksi keuntungan mencapai 415,08%.

Kenapa harga dinar terus meroket secara signifikan? Antara lain, tentu saja karena harga Dinar naik mengikuti kenaikan harga emas dunia. Jika dilihat grafik dari http://kitco.com, sejak November 1999 sampai November 2009 harga emas naik hingga 451%, atau rata-rata 45,08% per tahun

❄ SIAPA PENERBIT DINAR?

Di Indonesia, Dinar belum menjadi alat tukar resmi warganya, pun pemerintah. Ia baru sebagai alat investasi. Namun, yang berhak menerbitkan Dinar adalah negara melalui Badan Usaha Milik Negara (BUMN) PT Aneka Tambang (Antam).

Di level distribusi, baru kemitraan dibuka. Hingga November 2009, setidaknya ada tiga pihak yang mendistribusikan Dinar Dirham yaitu, Gerai Dinar, jaringan Wakala Induk Nusantara (WIN) dan Primer Koperasi Angkatan Udara (Primkopau) TNI AU.

Meski mengakui ada ketertarikan yang tinggi di masyarakat untuk membeli Dinar, Gerai Dinar dan Primkopau TNI AU belum mau mempublikasikan berapa banyak penjualan Dinar di pihaknya.

Hanya WIN, yang tak keberatan menyebut angka. Menurut Direktur WIN, Zaim Saidi, pihaknya mendistribusikan sekitar 5.000 sampai 6.000 koin dinar per bulan. Itu perhitungan dari seluruh Wakala. Bayangkan, jika satu Dinar sekarang seharga Rp 1,5 jutaan. Maka tinggal dikalikan saja dengan 5.000 sampai 6.000, maka tercatat uang yang terkumpul dari seluruh wakala bisa mencapai Rp 7,5 sampai Rp 9 miliar lebih per bulannya. "Sekarang masyarakat kita sudah banyak yang sadar dan tak mau lagi ditipu oleh mata uang fiat yang semu," kata Zaim menjelaskan mengapa begitu besar minat orang berinvestasi dinar emas.■ **YS**

Keunggulan Dinar Emas:

1. Bersifat unit account, sehingga mudah dijumlahkan dan dibagi.
2. Sangat likuid untuk diperjualbelikan karena kemudahan untuk dibagi dan dijumlahkan di atas.
3. Dibandingkan emas batangan, fisik dinar yang kecil memudahkan untuk pendistribusiannya.
4. Nilai jual kembali selalu tinggi, karena mengikuti perkembangan harga emas internasional.
5. Mudah diperjual belikan, karena kini sudah banyak gerai atau wakala penyalurnya.

Kelemahan Dinar Emas:

1. Di Indonesia dinar emas masih dianggap perhiasan, sehingga penjualnya terkena PPN 10%.
2. Ongkos cetak yang relatif cukup tinggi yaitu berkisar antara 3% - 5 % dari nilai barang tergantung dari jumlah pesanan.
3. Bila dimiliki dalam jumlah banyak, akan beresiko apabila hanya disimpan di dalam rumah.

Sejarah Dinar

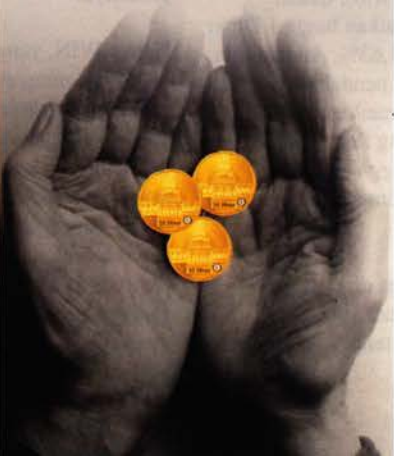
Emas dikenal sejak 40 ribu tahun sebelum Masehi, ditandai dengan penemuan emas dalam bentuk kepingan di Spanyol. Saat itu, emas digunakan oleh paleiothic man. Namun literatur lain menyebutkan, emas ditemukan masyarakat Mesir kuno, Circa, 3000 tahun sebelum masehi. Saat itu, tepatnya 1932 SM, Circa memakamkan Raja Tutankhamen dalam peti emas yang beratnya hampir 2.500 pound.

Seiring berjalannya waktu, emas mulai digunakan alat bertransaksi. Ditandai dengan perintah pembuatan koin emas pada tahun 560 SM oleh Raja Croesus dari Lydia (kini Turki). Penggunaan emas sebagai alat transaksi pun menyebar termasuk Romawi. Raja Julius Caesar tahun 50 SM, menetapkan koin emas sebagai alat transaksi.

Namun, perubahan yang signifikan terjadi pada zaman Rasulullah Saw (6-7 M). Emas digunakan dalam aktivitas ekonomi dan perdagangan, dinamakan Dinar, dengan ketentuan berat standar 22 karat emas (setara 4,25 gr), dan berdiameter 23 milimeter. Standar ini kemudian dibakukan oleh World Islamic Trading Organization (WITO) di masa modern ini.

❄ TERINSPIRASI PERSIA

Pada awalnya ummat Islam menggunakan emas dan perak berdasarkan tiruan dari bangsa Persia, yakni masa pemerintahan Yezdigird III Raja Dinasti Sassan. Yang membedakan dengan koin aslinya adalah adanya lafaz "Basmalah". Sejak saat itu pulalah tulisan "Basmalah" dan bagian dari Al-Qur'an menjadi suatu hal yang lazim ditemukan pada koin yang dicetak oleh ummat Islam. Seri yang diterbitkan berikutnya, berdasarkan Drachma Khusru II yang kepingannya mewakili sebagian besar uang yang beredar.

Dalam perkembangan selanjutnya, kepingan seri cetakan nama Khusru diganti dengan nama Amir Arab setempat atau nama Khalifah. Bukti sejarah menunjukkan bahwa kebanyakan kepingan ini bertanggalkan Hijriah. Kepingan tembaga Muslim tertua tidak dibubuhi nama pencetak dan tanggal, tetapi ada seri yang kemungkinan telah diterbitkan semasa kekhalifahan Utsman atau Ali. Kepingan ini merupakan tiruan tidak sempurna dari bentuk kepingan Romawi Timur 12-nummi yang dicetak oleh Heraclius dari Alexandria.

> "Pada zaman Khalifah Umar bin Khattab, diberlakukan standarisasi Dinar Dirham, yakni berat 10 Dirham setara dengan 7 Dinar (1mithqal)".

Pada zaman Khalifah Umar bin Khattab, diberlakukan standarisasi Dinar Dirham, yakni berat 10 Dirham setara dengan 7 Dinar (1mithqal). Pada 75 Hijriah (695 Masehi) Khalifah Abdul Malik memerintahkan Al-Hajjaj untuk mencetak dirham sesuai dengan standar yang ditentukan Umar. Selain itu, Khalifah Abdul Malik melarang penggunaan wujud manusia dan binatang dalam dinar-dirham. Dia memerintahkan setiap koin yang dicetak harus bertuliskan "Allahu ahad, Allahu samad".

Tradisi ini diteruskan sepanjang sejarah Islam. Dinar dan Dirham berbentuk bundar dengan tulisan yang melingkar. Lazimnya disatu sisi terdapat kalimat tahlil dan tahmid sedangkan sisi lainnya terdapat nama amir dan tanggal pencetakan. Masa selanjutnya menjadi suatu kelaziman juga untuk menuliskan shalawat atau ayat Qur'an. Dinar-Dirham menjadi mata uang resmi hingga jatuhnya kekhalifahan.

Berdasarkan ketetapan yang diputuskan oleh Sayyidina Umar bin Khattab, yang kemudian disempurnakan oleh Abdul Malik, Dinar emas memiliki kadar 22 karat emas (917) dengan berat 4,25 gram. Dirham perak memiliki kadar perak murni dengan berat 3,0 gram. Khalifah Umar bin Khattab menentukan standar antar keduanya berdasarkan berat 7 Dinar (1mithqal) harus setara 10 Dirham. Berat dari satu mithqal emas setara dengan 72 butir gandum, maka Dirham yang tujuh-per-sepuluh darinya adalah 50 Dirham dan dua-per-limabutiran gandum. Dalil mengisyaratkan dinar-dirham dan kaitanya dengan zakat, pernikahan, hudud, dan lain sebagainya. Sehingga dinar-dirham memiliki tingkat realita dan ukuran tertentu sebagai standar penghitungan dimana sebuah keputusan dapat diukurkan kepadanya dibandingkan mata uang lainnya.

Nah, kegunaan Dinar pada masa itu adalah digunakan sebagai simpanan, zakat dan mas kawin sebagaimana telah disyaratkan oleh syari'ah Islam. Selain itu, dinar-dirham digunakan untuk perniagaan sebagai alat tukar yang sah.

■ YS/VA/REN

Zaim Saidi:

"Uang Kertas Adalah Muslihat"

Zaim Saidi adalah tokoh penting di balik maraknya peredaran Dinar Dirham di Indonesia. Ia adalah Direktur Wakala Induk Nusantara, jaringan wakala yang mendistribusikan Dinar-Dirham di Indonesia. Zaim kini juga menjadi Amir Dinar Dirham Indonesia, yang merupakan perwakilan langsung dari Amirat Internasional, suatu badan yang berwenang terhadap perputaran Dinar emas dan Dirham bagi komunitas-komunitas Muslim di seluruh dunia.

Kepada *Sharing*, Zaim untuk kesekian kalinya menegaskan kelebihan Dinar-Dirham.

❄ Mengapa kini Dinar emas semakin diminati masyarakat kita?

Yang paling esensial karena dia bertaqwa. Dia tahu bahwa uang itu harus terbuat dari komoditi. Dan yang sekarang memenuhi syarat itu adalah Dinar dan Dirham. Kalau dia nggak bertaqwa, dan nggak ngerti, maka dia nggak akan pakai. Jadi, orang pakai Dinar, ya mudah-mudahan semua karena dasarnya adalah taqwa. Dan saya yakin mereka melakukan itu memang dasarnya karena taqwa.

❄ Oke, itu adalah latar belakang secara keyakinan, bagaimana secara ekonomi?

Mengapa mereka membeli Dinar? Ya, alasan praktisnya tentu saja sekarang ini orang-orang tersebut sudah mulai mengerti, bahwa uang kertas itu adalah muslihat, yang ekspresinya adalah dengan nilainya yang turun terus, sementara harga-harga di sisi lain naik terus. Itu kan ekpresi. Ekspresi dari mulai mengertinya orang. Selain yang paling esensial ya, dia bertaqwa tadi.

❄ Jadi, memang pada dasarnya orang yang memakai Dinar adalah merepresentasikan keyakinan pribadinya?

Bukti bahwa kita bertaqwa dalam hal shalat, adalah ketika kita menjalankan shalat dalam lima kali sehari. Nah, sama dalam hal muamalat, bukti bahwa kita bertaqwa adalah simple, antara lain, memakai uang Dinar dan Dirham. Intinya merangkum berbagai orang dengan kesadaran ideologi, bahwa dengan memakai Dinar dalam rangka memurnikan taqwa kepada Yang Maha Kuasa, berdasarkan ajaran Nabi Muhammad SAW, yang melarang riba dalam bertransaksi. Dengan Dinar, itu adalah sesuatu yang kita yakini mengenai kewajiban kita kepada Tuhan. Dan itu untuk kebaikan kita semua.

❄ Baiklah, kalau sekarang ini, sejauhmana perkembangan peredaran Dinar emas sendiri dari jaringan Wakala Induk Nusantara?

Sekarang pemakai Dinar sudah tersebar. Saya hanya bisa bilang, bahwa sekarang ini pengguna Dinar sudah ada mulai dari Banda Aceh sampai Timika. Sekarang ini banyak orang membeli Dinar memang hanya untuk ditabung. Itu proses alami. Karena ketika orang belum bisa banyak bertransaksi dengan Dinar, maka orang menabung saja. Namun dengan semakin berkembangnya Jawara (jaringan pengusaha pengguna Dinar Dirham), maka pemanfaatan Dinar sebagai transaksi kini mulai berkembang.

❄ Namun bukankah bila hanya untuk ditabung, maka Dinarnya menjadi tidak berputar?

Menabung itu halal. Kecuali dia nggak bayar zakat. Kalau dia tidak membayar zakat berarti dia menimbun harta. Itu yang nggak boleh. Tapi kalau dia sepanjang membayar zakat, nggak ada salahnya dia menabung Dinar.

❄ Apa upaya untuk menyosialisasikan koin emas ini, misal ke pemerintahan agar dapat dilegalkan?

Muamalah adalah interaksi sosial yang terjadi secara sukarela antara umat manusia. Jadi kalau kita bicarakan tentang pentingnya Dinar ini, tentu juga sudah kita lakukan. Namun adalah kepada pribadi-pribadi, dan bukan dengan kapasitas jabatan yang dipegang orang-orang tersebut. Sebenarnya, urusan Dinar ini simple saja. Ini urusan orang per orang, yaitu urusan saya-urusan anda dan semuanya menuju kemurnian ketaqwaan kepada Allah SWT.

❄ Adakah ketakutan akan dianggap ilegal?

Lho, kegiatan yang kita lakukan adalah tukar menukar komoditas. Jadi itu sama sekali tidak melanggar aturan apa pun. Kegiatan tukar menukar adalah kegiatan yang sah, baik secara agama, maupun secara legal negara. ■ YS

Investasi Emas via Bursa Berjangka

Ini cara lain investasi emas. Tidak disimpan di bank atau lemari besi, tapi diputar di Bursa Berjangka Jakarta (BBJ). Tapi hati-hati, ada unsur spekulasi dan riba di dalamnya.

Inilah cara modern investasi emas bagi mereka yang *sugih* alias golongan menengah ke atas.

Bagaimana tidak, untuk berinvestasi di BBJ, minimal adalah 1 lot atau setara 1 kg emas. Jika mengacu harga 1gr emas adalah Rp363 ribu (http://logamulia.com, 24 November 2009, pukul 12.43 wib), maka 1 lot adalah Rp363 juta.

Bagaimana imbal hasilnya? "Investasi emas di BBJ itu *high risk high return,* makanya orang yang berinvestasi harus siap dengan risiko terburuk yang mungkin dihadapi," ujar Divisi Pengembangan Pasar dan Hubungan Masyarakat BBJ, Ratna Susilo Rahatmi. Sayang, Ratna tidak menyebutkan angka kisaran, apalagi angka pasti imbal hasil yang bisa diperoleh investor. Ia hanya memberi isyarat, terkadang bisa untung hingga ratusan persen, kadang rugi. Tidak jauh berbeda dengan investasi lain di bursa berjangka.

Ratna menambahkan, BBJ hanya sebagai mediator. Pihaknya tidak berhubungan langsung dengan nasabah, melainkan dengan pialang. Pialang inilah yang berhak menerima nasabah dan menentukan indeks maupun komunitas yang akan dibidik. Makanya, BBJ tidak pernah tahu berapa banyak nasabah yang bermain di BBJ. BBJ hanya mengetahui saat ini ada 70 pialang yang aktif dan 7-8 di antaranya bermain di emas.

❊ KURANG LIKUID

Pialang yang bermain di emas, sambung Ratna, memang sedikit dan rata-rata orang lama. Karena mungkin emas dianggap kurang likuid, sehingga pembeli dan penjual lebih sering saling menunggu. Namun bagi pengrajin emas, investasi di BBJ biasanya digunakan untuk mendapatkan kepastian barang. Misalnya, perusahaan tertentu mendapat pesanan emas untuk beberapa bulan yang akan datang. Karena si penerima pesanan tidak tahu berapa harga emas di bulan itu, mereka memasukkannya ke bursa berjangka.

Ratna menjelaskan, emas tidak memiliki efek inflasi atau *zero inflation effect*. Jadi, ketika harga naik, harga emas akan cenderung meningkat. Selama ini, harga emas relatif stabil dan terus meningkat. Makanya, ketika kondisi ekonomi memburuk atau terjadi ketidakpastian akan prospek perekonomian, semua pihak akan cenderung memegang emas sebagai asetnya dibanding aset bentuk lainnya.

Meskipun memiliki nilai yang tinggi, emas sebagai instrumen investasi memiliki kelemahan, di antaranya kesulitan menyimpan, pasar yang kurang transparan, risiko keamanan, fluktuasi harga yang tinggi dan pasar fisik emas yang belum transparan. "Untuk mengatasi persoalan itulah, BBJ menawarkan beberapa produknya yakni kontrak berjangka emas, kontrak gulir emas (KGE) kontrak *forward emas negotiable* dan pasar fisik emas tanpa warkat (*paperless*)," tutur Ratna.

Kontrak Berjangka Emas
Pada transaksi kontrak berjangka emas, investor mendapat kemudahan tidak perlu tempat dan biaya penyimpanan emas. Demikian juga dengan risiko fluktuasi harga yang tinggi, dapat menjadi peluang mencari keuntungan dalam waktu yang lebih singkat. Selain itu, transaksi dilakukan secara multilateral (banyak pihak) dalam pasar yang terorganisasi dalam satu bursa membuat harga lebih transparan. Investor juga tidak memerlukan dana tunai 100 persen sesuai nilai transaksi, tetapi cukup dengan menyediakan dana untuk *initial margin* (sekitar 5 persen nilai transaksi) dan variasi marjin.

Menurut Ratna, kontrak berjangka emas, dapat digunakan sebagai sarana lindung nilai (*hedging*) oleh pelaku pasar fisik emas, baik bagi konsumen (industri) maupun bagi produsen (pertambangan dan pengolahan emas). Lain halnya dengan kontrak gulir emas yang tidak memiliki batas waktu jatuh tempo dan penyerahan fisik. Hal ini memudahkan investor dan tentunya dapat digunakan untuk kebutuhan investasi dan lindung nilai jangka pendek maupun jangka panjang. Namun pada KGE ada perhitungan bunga (penerimaan bunga bagi yang punya posisi beli dan pembebanan bunga pada yang memilki posisi jual).

Kesulitan dan kekurangan investasi emas pun bisa diatasi dengan pasar emas tanpa warkat (*paperless*). Pada produk ini, investor tidak perlu repot melakukan penyimpanan, sebab bursa dan lembaga kliring sudah menyediakan tempat penyimpanan secara gratis dan aman serta dapat diambil sewaktu-waktu. Investor pemilik emas dapat langsung melakukan transaksi penjualan terhadap emas yang disimpannya secara transparan melalui penawaran jual pada sistem perdagangan yang disediakan bursa.

❊ VOLUME TRANSAKSI EMAS DI BBJ

Tahun 2009 ini, emas sedang dalam posisi yang bagus, harganya tinggi. Kondisi ini diikuti volume transaksi yang meningkat setiap bulannya.

Pada Januari 2009, volume transaksi emas sebanyak 208 lot (1 lot=1 kg), meningkat di Februari menjadi 215 lot; Maret, 249 lot; April sedikit menurun menjadi 222 lot; Mei, 247 lot dan Juni 330 lot. Pada bulan Juli, terjadi penurunan volume transaksi cukup drastis dari 330 lot menjadi 78 lot. Namun volume kembali naik di Agustus dengan capaian 207 lot; September, 303 lot; dan Oktober 379 lot.

Namun dilihat dari volume transaksi emas tahunan, angkanya tidak begitu menggembirakan. Pada 2001, volume transaksi emas mencapai 17.559 lot, naik di 2002 sebanyak 44.099 lot, 2003 sebanyak 12.284 lot, 2004 sebanyak 2.948, lalu menurun drastis di 2005 menjadi 100 lot, 2006 menjadi 74 lot. Di tahun 2007, mulai terjadi peningkatan menjadi 1.179 lot, 2008 kembali menurun di angka 545 lot, dan selama Januari-Oktober 2009, volume transaksi emas di BBJ sebanyak 379 lot.

■ (REN)

Mohamad Ihsan Palaloi :

"Optimalkan Investasi Emas!"

Investasi Emas bisa dikelola sendiri, tidak bergantung pengelolaan pihak ketiga. Menurut pemerhati investasi emas, Mohamad Ihsan Palaloi, pilihan investasi emas tergantung dari investornya. "Kalau investornya institusi atau pelaku usaha yang memang untuk invetasi, maka koin dan emas batangan bisa menjadi pilihan. Tapi jika ibu rumah tangga, emas perhiasan paling banyak digunakan karena sambil berinvestasi juga sebagai perhiasan wanita," kata penulis buku Kemilau Investasi Emas itu kepada Sharing.

❄ Bagaimana prospek investasi emas saat ini?

Terkait dengan kelayakan investasi emas, perlu dipahami, investasi dibagi, investasi yang dikelola sendiri dan yang dikelola orang lain. Emas merupakan investasi yang dikelola sendiri. Secara spiritual, ajaran Islam menetapkan emas sebagai instrumen yang bernilai. Ini bisa dibaca di Al Quran, Surat Ali Imran:14.

Di kondisi sekarang ini, dengan semakin mengglobalnya informasi, masyarakat dan institusi mencari yang bernilai. Yang bernilai itu, jika merunut pada ajaran di atas ada pada ajaran agama dan instrumen-instrumennya termasuk di dalamnya adalah emas.

❄ Manakah yang paling menguntungkan antara emas batangan, perhiasan, dan koin emas?

Tergantung dari investornya. Kalau investornya institusi atau pelaku usaha yang memang untuk invetasi, maka koin dan emas batangan bisa menjadi pilihan. Tapi jika ibu rumah tangga, emas perhiasan paling banyak digunakan karena sambil berinvestasi juga sebagai perhiasan wanita.

Dari ketiga pilihan investasi diatas, emas batangan yang dikecualikan dari PPN (Pajak Pertambahan Nilai). Jadi bila anda investor pilihlah emas batangan, disamping *cost of labour* (ongkos pembuatan) kecil, juga tidak kena PPN.

❄ Apa kendala yang umumnya dihadapi pada investasi emas, yang bisa diantisipasi oleh para calon investor?

Karena institusi yang resminya masih sedikit, seperti Perum Pegadaian, PT
Antam, maka pasarnya pun belum efisien. Ke depan, kita berharap lembaga keuangan syariah (LKS) juga ikut meramaikan bisnis ini, agar pasarnya efisien dan harganyapun efisien.

❄ Khusus koin Dinar emas yang saat ini sedang marak, bagaimana prospeknya?

Bisnis Emas itu bisnis kepercayaan. Jadi perlu ada institusi resmi yang mendampinginya agar masyarakat nyaman berinvestasi. Prospeknya tergantung pemain-pemainnya seperti BUMN, BUMD, atau lembaga yang ada pengawasnya. Seperti perbankan diawasi Bank Indonesia (BI), pasar modal diawasi Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam), Bursa Berjangka diawasi Bapebti. Ini penting disosialisasikan, agar masyarakat tahu dimana pemain-pemain yang terkontrol. Yang ada pengawasnya saja masih bisa bangkrut apalagi yang tidak ada pengawasnya. Jadi ekonom syariah pun (harus) ikut serta mengawasi pemain-pemainnya.

❄ Bisakah Dinar emas menggantikan emas batangan sebagai investasi terfavorit logam mulia?

Dinar itukan emas yang beratnya 1 mistqal (4.25 gram) dalam bentuk apapun dan berapapun karatnya. Jadi kalau emas batangan yang didisain oleh Pegadaian beratnya 4.25 gram 24 karat berarti sama dengan 1 Dinar. Jadi tidak ada beda antara Dinar dengan emas batangan 4.25 gram. Cuma kalau bentuknya kotak maka tidak kena PPN. Yang penting sekarang adalah mengedukasi masyarakat tentang emas, fisik emas, harga emas, mengapa harus emas, di mana emas dipakai?

❄ Bagaimana strategi investasi emas yang pas?

Langkah selanjutnya setelah berinvestasi, optimalkan investasi emas tersebut. Investasi emas bukan investasi yang pasif. Investasi emas bisa dioptimalkan melalui skim *rahn* untuk tujuan *tijaroh*. Pelaku usaha mau berbagi hasil bisa pakai *rahn* (gadai—red) emas, bermusyarakah (kongsi—red) bisa pakai *rahn* emas, bermurabahah (jual beli—red) bisa pakai *rahn* emas. Semuanya ada fatwanya yang disediakan oleh DSN. ■**YS**

"Dinar itukan emas yang beratnya 1 mistqal (4.25 gram) dalam bentuk apapun dan berapapun karatnya. Jadi kalau emas batangan yang didisain oleh Pegadaian beratnya 4.25 gram 24 karat berarti sama dengan 1 Dinar. Jadi tidak ada beda antara Dinar dengan emas batangan 4.25 gram. Cuma kalau bentuknya kotak maka tidak kena PPN".

10th
BSM Cares
for Better Indonesia

iB
mandiri
syariah

Jika dinar dirham di Indonesia baru digunakan sebagai alat investasi, komunitas ini memulai penggunaannya sebagai alat tukar.

"Paket Sembako: Beras 2 Liter + Minyak Goreng 1 Liter + Gula 1 Kilogram Seharga 1 Dirham Perak", begitu bunyi tulisan di selembar kertas HVS yang

Sedirham untuk Sepaket Sembako

ditempel di sebuah toko sembako di pinggir Jalan Sungai Landak, Cilincing, Jakarta Utara. Malam itu, warga Sungai Landak, Cilincing membayar belanjaan dengan dirham di pasar. Bukan pasar biasa tapi "Festival Malam Pasar Islam".

Festival ini adalah sebuah simulasi pasar di jaman Rasulullah dan Khalifah yang dikembangkan oleh Jaringan Wirausaha Pengguna Dinar Dirham (JAWARA). Model pasar Islam seperti ini belum permanen, baru diadakan pada 20-21 November 2009. Wakala al Faqi, anggota jaringan Wakala Induk Nusantara (WIN) menjadi tuan rumah festival ini. Wakala Al Faqi terletak di Jalan Sungai Landak juga.

TIGA PIRING NASI GORENG = SATU DIRHAM

Di ujung Jakarta berbatasan dengan laut Jawa, sebanyak 164 dirham dijadikan alat tukar malam itu. Selepas shalat Isya, sekelompok pedagang berkumpul di pinggir jalan Sungai Landak, Cilincing, Jakarta Utara. Sekilas tak ada yang istimewa, mereka membuka dagangannya. Ada yang menjajakan nasi goreng, toko obat menjual obat, pedagang pulsa elektronik kembali duduk di kiosnya, dan sebagainya.

Misalnya Sabeni, pemilik toko obat "Sabeni". Malam itu ia menerima pembelian obat dengan dirham. Pun dengan pedagang nasi goreng yang malam itu menjual nasi gorengnya dengan dirham. Itungannya, satu keping dirham dapat ditukar dengan tiga piring nasi goreng. Misalnya, satu porsi nasi goreng seharga Rp 8 ribu, maka sekeping dirham bernilai Rp 24 ribu.

Menurut Wakala Induk Nusantara (WIN), satu dirham setara dengan Rp30 ribu. Sedangkan satu dinar seharga Rp1,487.000. Tapi, malam itu yang digunakan hanya dirham.

Dari 164 dirham di atas, rinciannya, sebanyak 72 dirham dari Wakala al Faqi, 30 dirham dari Tabung Waqaf Taawun (TWT), 50 dirham untuk zakat, dan 12 dirham dari pedagang. Sebanyak 32 dirham di-*buy back*.

MENGEMBALIKAN BUDAYA DAN MENEGAKKAN ZAKAT

Ketua Wakala Al Faqi sekaligus Ketua Panitia, Sufyan al Jawi mengatakan tujuan acara ini adalah untuk mengembalikan adat budaya Indonesia yang sejak 600 tahun silam telah menggunakan mata uang perak dan emas sebagai alat tukar sekaligus menegakkan zakat. "Ini juga untuk mengembalikan hak tiap individu agar memeroleh kekayaan secara adil. Harapannya, sebagai bentuk konkrit, nantinya transaksi dengan dinar dan dirham akan bisa dilakukan di seluruh toko, kios, dan warung yang ada di sepanjang jalan Sungai Landak ini," kata Sufyan kepada *Sharing*.

Sufyan menjelaskan, kepingan dirham tersebut bersirkulasi di antara para pedagang. "Misalnya, pedagang nasi goreng membeli beras, lalu pedagang toko beras membeli obat, lalu pedagang toko obat membeli paket sembako, lalu pedagang sembako membeli pulsa, lalu pedagang pulsa membayar gamis akhwat (wanita—red), lalu pedagang gamis membeli lauk di pedagang nasi uduk. Semuanya dilakukan dengan dirham, bukan uang Rupiah," kata Sufyan mengisahkan. Keping dirhamnya sendiri berasal dari Wakala al Faqi yang juga membuka *stand* di sana.

Ketua WIN, Zaim Saidi menambahkan, "Adil berarti apa yang ditukarkan itu mesti setara antara satu komoditi dengan komoditi yang lain. Nah, pada malam ini alhamdulillah, walaupun bukan yang pertama kali terjadi, bahwa yang menarik adalah bahwa pasar ini bukanlah model pasar kaget (bazar) yang sering diadakan sebelumnya, tetapi pada kios, warung atau toko yang memang sudah beroperasi sebelumnya di jalan Sungai Landak ini, dan direncanakan ini akan menjadi permanen. Jadi, insya Allah sekarang masyarakat para pemilik dirham atau dinar bisa membelanjakan dirhamnya kapan saja dia mau".

Zaim juga berharap, kegiatan ini akan menjadi rutin. Para pedagang dengan sukarela menerima dirham dan dinar sebagai alat pembayaran, pun pembeli dengan sukarela membayar dengan dirham. "Jadi, ini menunjukkan apa yang diajarkan di dalam Islam, bahwa yang namanya perdagangan itu adalah sukarela," kata Zaim menegaskan.

❄ LEGAL DAN STABIL

Menurut Sufyan, dinar dan dirham dilindungi oleh UUD 45 Amandemen I sampai IV. Kini kepingannya dicetak oleh PT Antam UBPP Logam Mulia. Jadi, "Secara hukum dinar dan dirham dapat digunakan sebagai alat pembayaran," kata Sufyan menyimpulkan.

Mengapa para pedagang itu mau memakai dinar dirham? Kembali ke Sabeni si pedagang obat. Ia berpendapat dinar dan dirham nilainya stabil, tidak naik turun seperti mata uang pada umumnya. Dengan kegiatan ini ia berharap nantinya transaksi dengan dinar dan dirham dapat dilakukan berdampingan dengan rupiah. Hingga mungkin suatu saat nanti, jika memang sudah mantap, uang ini jadi mata uang resmi. Selain itu ia juga ingin mencontoh apa yang telah dilakukan Rasulullah dan para sahabatnya di awal tarikh Masehi, karena pada zaman itu, transaksi dilakukan dengan dinar dan dirham.

"Misalnya, pedagang nasi goreng membeli beras, lalu pedagang toko beras membeli obat, lalu pedagang toko obat membeli paket sembako, lalu pedagang sembako membeli beli pulsa, lalu pedagang pulsa membayar gamis akhwat (wanita—red), lalu pedagang gamis membeli lauk di pedagang nasi uduk. Semuanya dilakukan dengan dirham, bukan uang Rupiah".

Dirham yang dipertukarkan malam itu baru ada dua ukuran, yaitu 2 dirham dan 1 dirham. Dalam waktu dekat Wakala al Faqi mengaku akan mendistribusikan ukuran ½ dirham. Sementara, dinar yang tersedia sekarang di banyak wakala adalah 2 Dinar, 1 Dinar, dan ½ Dinar.

❄ HITUNGAN ZAKAT MENJADI LEBIH MUDAH

Ada beberapa kelebihan dinar dirham selain lebih stabil di atas. Sufyan menjelaskan, untuk nilai satuan dinar dan dirham tergantung logam dan ongkos cetak. Menurut Sufyan, tujuan dicetak dinar antara lain untuk menegakkan zakat, bahwa rukun zakat itu mal atau harta. Zakat harta mesti dibayar jika seorang muslimin punya 20 dinar. Maka, zakatnya senilai ½ dinar. Lalu, jika seorang Muslim memiliki 200 dirham maka zakatnya 5 dirham. "Makanya ulama-ulama modern menyatakan bahwa zakat itu 2,5 %, dalilnya dari situ. Nah, sekarang, dalilnya sudah ada, barangnya sudah ada, tinggal kemauan kaum Muslim, mau atau tidak?"kata Sufyan menegaskan.

Kemudian, untuk menentukan Muslim itu dhuafa atau bukan, ditentukan dengan cara melihat apakah satu Muslim tersebut memeroleh satu dirham dalam satu hari? Jika seorang laki-laki Muslim berpenghasilan, misalnya dua dirham tiap hari, memiliki istri, itu sudah bisa dikatakan bukan dhuafa. Jadi, tolak ukurnya adalah satu dirham.

❄ MENGGUGAH HATI PEMERINTAH

Kegiatan ini sepenuhnya masih swadaya masyarakat. Sufyan berharap pemerintah dapat tergugah hatinya dengan melihat kegiatan ini. Ketika kios, toko, dan warung di sepanjang Sungai Landak sudah beroperasi dengan transaksi dinar dan dirham, Sufyan mengaku akan mengajukan proposal kerjasama dengan Majelis Ulama Indonesia (MUI) setempat. Rencananya, melibatkan juga Pemerintah Kota (Pemkot) Jakarta Utara, misalnya Walikota Jakut yang melakukan pembukaan.

Makanya, panitia tidak hanya melakukan sosialisasi di komunitas JAWARA, juga masyarakat umum. "Bahkan, kami juga melakukan sosialisasi terhadap orang-orang non Muslim, dalam bentuk langsung kami datangi kemudian mempresentasikannya. Hasilnya, beberapa tanggapan dari mereka adalah jika memang menguntungkan, kenapa tidak dipakai? Dan, mereka bisa menerima dengan catatan jangan sampai hal tersebut hanya dimonopoli oleh Islam," jelas Sufyan.

■.RM

Merancang Liburan Tanpa Menguras Rekening

Liburan, bagi masyarakat Indonesia sepertinya tidak terlalu dianggap penting. Maklum lah, tanpa ada alokasi khusus untuk libur pun, kadang kita masih bisa "libur" dengan mudah. Santai di sela-sela pekerjaan, tambah jatah jam istirahat, terlambat, pulang lebih awal, atau sekedar ngopi-ngopi dan baca koran di sela-sela pekerjaan. Padahal, mencuri-curi waktu "liburan" seperti itu jelas mengurangi produktivitas kerja, dan membuat pekerjaan menjadi tidak fokus.

Tapi coba kita tengok masyarakat di negara maju yang memiliki 4 musim. Mereka bekerja keras sepanjang hari, kadang lebih panjang lagi di musim panas karena waktu siang hari yang lebih panjang. Tapi mereka punya alokasi khusus untuk liburan. Ada yang liburan di musim panas, atau di musim dingin. Liburan bersama keluarga ini diagendakan, dan tentunya disiapkan juga dananya, setidaknya setahun sekali. Sepertinya tidak ada salahnya kita melakukan hal ini. Menyempatkan waktu di sela-sela kesibukan, untuk rehat sejenak keluar dari rutinitas. Sehingga kita bisa menikmati suasana lain bersama keluarga. Dan diharapkan kembali bekerja dengan kondisi yang lebih segar dan siap menghadapi tantangan berikutnya.

Karena survey menunjukkan bahwa karyawan yang merasa dirinya bahagia, ternyata memiliki kinerja yang lebih baik, dan cenderung mendapatkan penghasilan yang lebih besar dibandingkan dengan karyawan yang merasa dirinya kurang bahagia. Ketidakbahagiaan karyawan bisa bersumber dari stress yang dialaminya di kantor, atau bisa juga dari masalah keluarga. Maka berlibur bersama keluarga bisa menjadi salah satu solusinya. Dengan liburan, keluar dari kesibukan kantor, kita bisa melihat masalah lebih jernih dari luar dan bukan terlibat di dalamnya. Dengan liburan bersama keluarga, kita juga akan memiliki waktu yang berkualitas dan khusus untuk keluarga, bukan waktu sisa di sela kesibukan bekerja. Menjalin pola komunikasi dengan lebih personal, meredakan ketegangan, dan mengeratkan kembali hubungan dengan seluruh anggota keluarga.

Tapi yang namanya liburan, jelas perlu uang yang tidak sedikit. Untuk itu, agar libur Anda tidak menguras isi rekening, lebih baik rencanakan liburan Anda sejak jauh-jauh hari. Bahkan libur tahunan bisa direncanakan sejak satu tahun sebelumnya. Biasanya, ada 3 pengeluaran yang paling besar disaat liburan. Yaitu biaya transportasi, akomodasi, dan tiket wisata. Untuk menghemat ketiga hal ini, tidak ada salahnya rencanakan ketiganya dari awal.

Dengan menentukan destinasi dan waktu liburan, Anda bisa menghemat biaya perjalanan setidaknya 50% lho. Lihat saja harga tiket pada satu penerbangan di hari yang sama, Anda mungkin bisa menemukan perbedaan dari yang paling murah sampai yang paling mahal itu setidaknya 2 kali lipatnya. Ini artinya, kalau kita pesan sejak jauh hari, kita bisa hemat sampai 50%. Bahkan pada airline tertentu, harga tiket yang dipesan sejak beberapa bulan sebelumnya bisa jadi sangat murah sekali sampai gratis atau setidaknya 10% dari harga tiket normal. Kalau untuk satu tiket mungkin terlihat sedikit, tapi untuk tiket pergi-pulang satu keluarga 4 orang misalnya, Anda bisa hemat jutaan rupiah hanya untuk tiket saja.

Menginap di hotel dengan publish rate dan corporate rate pun perbedaannya bisa sangat signikan, mungkin sekitar 30% sampai 50% lebih murah dengan menggunakan corporate rate. Jika memungkinkan, booking lah hotel atas nama perusahaan, atau jaringan hotel yang sudah bekerjasama dengan perusahaan Anda. Manfaatkan juga penawaran diskon dari airline, kartu kredit, atau membership tertentu untuk mendapatkan rate khusus. Bahkan hanya dengan pesan di awal melalui telepon pun, Anda sudah bisa dapat rate khusus daripada datang dan langsung minta kamar. Kalaupun pada liburan kali ini tidak bisa mendapatkan harga khusus, jangan sungkan untuk meninggalkan kartu nama Anda di resepsionis hotel. Sehingga ketika menginap kembali di hotel tersebut, atau di jaringannya di kota lain, Anda bisa mendapatkan harga khusus.

Kalau Anda termasuk yg tidak terlalu adventurous mencoba menjelajah sendiri lika-liku tempat wisata, atau baru pertama kali ke daerah wisata tersebut, tidak ada salahnya untuk membeli paket wisata saja. Bisa lebih hemat karena berkelompok, dan lebih terorganisir sehingga pengeluaran pun bisa diprediksi dari awal. Anda tidak perlu takut ditembak dengan harga turis, karena semua biaya dijadikan paket yang lebih murah. Tiket masuk, transportasi dalam kota, sampai katering pun sudah terima beres.

Tapi kalau Anda kebetulan tidak bisa keluar kota karena padatnya jadwal pekerjaan, atau kantong yang sedang tidak memungkinkan, tidak ada salahnya mencoba ide liburan yang produktif, bukan yang konsumtif. Produktif dalam arti menghasilkan uang, atau memberikan pelajaran hidup yang tidak mereka dapatkan di sekolah.

Misalnya saja, selama liburan Anda bisa buat proyek membersihkan gudang atau pekarangan. Kumpulkan semua benda bekas yang masih bisa dijual seperti kardus, botol, besi tua dan sebagainya, dan ajak anak ke tukang loak untuk menjualnya. Uang yang didapat, tentunya menjadi hak mereka. Pakaian bekas yang sudah digudangkan tidak salahnya juga disumbangkan ke pihak yang membutuhkan, sekali lagi, libatkan langsung anak-anak dalam hal ini.
Untuk anak usia SD atau SMP yang sudah memiliki tabungan sendiri di celengan, tapi belum punya di bank, sudah saatnya Anda perkenalkan mereka dengan dengan dunia perbankan. Ajak mereka ke bank untuk membuka rekening junior atas nama mereka sendiri. Selain bangga karena bisa punya buku tabungan atau kartu ATM dengan nama mereka sendiri, mereka juga akan lebih termotivasi untuk menabung.

Untuk anak usia SMA, tidak ada salahnya juga lho diperkenalkan dengan dunia pasar modal, reksadana, atau asuransi. Anda bisa mengajaknya ke layanan wealth management di bank, atau ke Bursa Efek Indonesia dan melihat langsung proses transaksi di lantai bursa. Ikut seminar pengembangan diri untuk remaja juga bukan ide yang jelek lho.

Liburan, intinya adalah keluar dari rutinitas dan melakukan hal baru. Kenapa tidak ajak anak-anak Anda untuk membuat program liburan produktif di rumah yang bisa membuat mereka belajar hal baru, tanpa perlu keluar banyak biaya, bahkan bisa juga mendapatkan penghasilan tambahan. Karena sekolah hanya mengajarkan pendidikan formal yang terbelenggu oleh kurikulum, maka menjadi tanggungjawab kita sebagai orangtua memperkenalkannya dengan dunia nyata.

Selamat berlibur...

Customer Gathering BSM Priority

Memperingati MILAD BSM KE-10

"Semenjak menjadi nasabah BSM Cabang Pekanbaru kurang lebih 5 tahun, saya datang ke kantor BSM tersebut hanya lebih kurang 3 kali, karena saya merupakan salah satu nasabah priority. BSM Priority memberikan jasa pick up service, yaitu transaksi tunai maupun non tunai yang dijemput ke rumah atau ke kantor. Banyak sekali manfaat kartu BSM Priority, misalnya diskon medical check up RS Mahkota yang ditawarkan dalam acara gathering ini. Selain itu ada kebanggaan khusus memegang kartu BSM Priority ketika di bandara bisa menikmati fasilitas executive lounge "

(Haznam Harun, Nasabah BSM Priority Pekanbaru)

"Kiat Sehat menyambut Usia Emas", tema acara gathering yang sesuai dengan usia saya yang pada tanggal 25 Juli 2009 memasuki usia emas yaitu 50 Tahun. Dari gathering tersebut, saya banyak mendapat informasi tentang kiat sehat diusia emas, terutama mengenai syndrom obesitas yang dipaparkan oleh Dr, Muhtadi. Saya juga di beri kesempatan melakukan pemeriksaan kesehatan, untuk cek lemak, kolesterol dan darah, dari situ saya baru sadar bahwa gula darah saya sudah diambang normal. Hal yang terpenting lainnya adalah ini pengalaman pertama saya mengikuti acara gathering yang diadakan BSM bahkan di Bank sebelumnya belum ada acara serupa.

(Ir Anang Prabowo MBA, Nasabah BSM Priority Pondok Indah)

" Semoga BSM terus meningkatkan pelayanan & service nya. Sekarang saja saya sudah senang dengan pelayanan BSM Meruya dan saya akan merekomendasikan keluarga saya untuk bisa menabung dan ber bank dengan BSM.

(Retno H G Sukarno, nasabah BSM Priority Cabang Meruya)

BSM saat ini sudah sangat tepat membuka diri dalam memberi kesempatan kepada masyarakat luas untuk mengembangkan dana di BSM dalam program top up saldo BSM GELEGAR HADIAH . Dengan kemajuan saat ini, BSM merupakan bank yang memberi solusi bagi nasabah untuk layanan transaksi perbankan.

(H. Amirin M Harahap, nasabah BSM Priority Mayestik)

"Acaranya bagus, semoga lebih sering diadakan. Terimakasih untuk hadiah top up saldonya. Semoga BSM semakin maju, sukses selalu", demikian kesan yang diberikan oleh nasabah BSM Priority Cabang Rawamangun usai acara gathering bertema "Penangangan Terpadu Penyakit Stroke" tanggal 21 November 2009.

(Nunik Supriyantini, nasabah BSM Priority Cabang Rawamangun)

Cantiknya Mukena Lukis Kalimah

Mukena lukis dari Cikutra, Bandung ini kini mulai digemari. Cantik dan unik, nyaman untuk ibadah juga elegan untuk mas kawin pernikahan.

Tangan kanan Nita Murniati memegang canting. Dengan menggunakan cat acrylic, perempuan berusia 48 tahun ini menggoreskan canting ke mukena dari kain katun polynol berwarna putih yang berada di tangan kirinya. Dengan lihai, ia menuangkan imajinasi dalam pikirannya. Tak berapa lama, dia menghela nafas, tersenyum dan memperlihatkan pinggiran mukena tersebut. *Waw*, lukisan bunga rambat yang sangat indah.

Kemampuan Nita melukis memang sudah tidak diragukan lagi. Sejak kecil, perempuan kelahiran Tegal, 27 November 1960 silam ini senang melukis. Namun sejak ia terkena rasionalisasi di Bank of Tokyo Mitsubishi tahun 2002 lalu, Nita mulai menuangkan ide kreatifnya lukisannya di atas kain. Dimulai dari kain bantal hingga taplak meja dan untuk konsumsi sendiri. Lama-kelamaan, ia merasa jenuh, karena ruang yang digunakan untuk melukis terlalu sempit. Hingga akhirnya, hatinya tertambat pada mukena.

MELANGKAH DENGAN DANA PAS-PASAN

Memilih mukena sebagai lahan ekspresinya bukanlah langkah yang asal. Mukena pada hakikatnya adalah pakaian indah nan suci yang digunakan seorang perempuan menghadap Allah SWT. Ibu dari dua anak ini ingin membuat sentuhan baru pada pakaian yang digunakan muslimah saat shalat, sehingga si perempuan tampil cantik ketika berhadapan dengan Allah SWT. Namun yang harus diperhatikan, melukis di atas perlengkapan ibadah berbeda dengan di baju atau kain lainnya. Karena Nita tidak bisa melukis binatang atau orang di mukenanya.

Dengan modal awal Rp 12 Juta dia bertekad membuka usaha. Dia menggunakan uang itu untuk membeli bahan baku kain katun polynol dan dua buah mesin jahit besar. Meskipun dana yang dimilikinya pas-pasan, ia tetap melangkah. Karena yang terpenting dalam memulai usaha adalah keberanian dan tekad yang kuat. Modal banyakpun akan sia-sia jika tekadnya tidak kuat dan berani.

Nita menjelaskan, pada awal usahanya mukena lukis sudah ada, namun jumlahnya sangat sedikit. Hingga sekarang pun pesaingnya tidak banyak, mungkin karena faktor keahlian melukis menjadi kendala.

Walaupun mukena lukis sudah ada di pasaran, Nita optimis produknya bisa terjual. Karena apa yang dibuatnya berbeda dengan desain yang sudah ada. Lukisan bunga yang dibuatnya lebih kecil dibandingkan dengan mukena lukis yang ada di pasaran. Bunganya sangat indah, menarik, elegan, dan enak dipandang. Bunga yang dilukiskannya beragam bentuk dan warna. Biasanya ia terinspirasi dari bunga merambat, bunga-bunga yang ia lihat di jalanan atau dimanapun, seperti bunga flamboyan

dan bunga timun suri. Biasanya bunga tersebut dilukiskannya di bagian bawah mukena bawah, mukena atas bagian kepala, tengah dan bawah serta kantung mukena.

Hingga awal 2009, desain flora yang terdaftar mencapai 400 desain lukisan. Sebenarnya jika dihitung sejak awal Nita aktif melukis di atas kain, jumlahnya lebih banyak. Hanya waktu itu Nita belum sadar untuk mendokumentasikannya. "Dulu kan niatnya hanya iseng- untuk membunuh waktu, makanya desain yang terbuat menghilang begitu saja karena lupa," ungkap lulusan SMA Pasundan Bandung ini menuturkan.

Nita baru sadar untuk mendokumentasikan desainnya ketika para pembeli kembali memesan mukena dengan desain yang pernah dibuat. Ketika ia mencoba membuat kembali, otaknya tak mampu mengingatnya.

SATU MOTIF UNTUK 50 MUKENA

Yang membedakan desain milik Nita dengan yang lain adalah dari cara membuatnya. Perempuan lulusan Fakultas Ekonomi Universitas Pasundan (Unpas) 1986 ini mencari kain, cat, dan alat untuk membuatnya. Hingga ia pun menggunakan contong untuk melukiskan desain di mukenanya. Adapun kainnya ia menggunakan katun khusus dan sutra. Sedangkan catnya menggunakan acrylic dan polyester.

Untuk membuat produknya istimewa, Nita membatasi satu motif untuk 50 lembar mukena. Hal ini juga digunakan untuk mengikuti tren terkini, yakni para muslimah suka memiliki mukena lebih dari tiga buah dengan motif yang berbeda. Nita pun memberi label karyanya dengan nama Kalimah, kependekan dari Karya Muslimah.

Cara membuatnya, gambar pola mukena di atas kain katun polynol putih lalu gunting mengikuti pola dan jahitkan membentuk sebuah mukena. Lalu gambarlah motif bunga rangkai di sekeliling bagian tepi bawah mukena dan pada belakang bagian kepala mukena menggunakan pensil gambar khusus untuk menggambar pola. Setelah mukena jadi, catlah motif tadi dengan cat acrylic.

Dalam pengerjaannya, pada awalnya Nita melakukannya sendiri dari mulai pencarian bahan, pencampuran cat, hingga melukis. Lama kelamaan pesanan semakin banyak dan Nita pun makin sibuk dengan pameran di mana-mana. Akhirnya ia membina sejumlah pegawai yang rata-rata putus sekolah. ''Sekarang pemilihan kain dan pencampuran cat masih saya yang melakukan, namun untuk menjahit dan melukis mukena dilakukan orang lain", ucap Nita seraya menambahkan tidak ada pabrik khusus, semua pekerjaan dibawa ke rumah masing-masing pekerja.

Mukena lukis buatannya tidak perlu perawatan khusus. Hal itu disebabkan cat sudah menyesuaikan dengan bahan kain yang digunakan. Lukisan itu, akan rusak jika serat kain mukenanya rusak.

TIDAK ADA *READY STOCK*

Karena banyaknya permintaan, produknya tidak pernah mempunyai *ready stock*. Setiap ada barang saat itu pula habis. Hal ini sering mempersulit Nita, terutama ketika akan mengikuti pameran. Ia bersama pekerja lainnya sering begadang untuk persiapan pameran. Padahal kini ia mempekerjakan sepuluh orang pegawai.

Seiring berjalannya waktu, ia tak hanya memasarkan mukena namun juga kerudung lukis dengan harga mulai Rp 35 Ribu hingga Rp 500 Ribu, baju berkisar Rp 75 Ribu hingga Rp 1,5 Juta, jubah mulai Rp 125 Ribu hingga Rp 1,5 Juta, serta souvenir lainnya seperti sarung ponsel, tempat kosmetik, sajadah, dan lain-lain. Biasanya souvenir ini dibeli satu paket dengan mukena untuk bawaan di saat lamaran atau pernikahan. Harga mukena Kalimah ini beragam dari Rp 250 Ribu per set hingga Rp 2 Juta per set untuk berbahan sutra. Mukena Rp 2 Juta per set ini biasanya digunakan untuk mas kawin pernikahan.

Kini produknya sangat terkenal di Jakarta, Surabaya, Batam, Balikpapan, Sumatera, Kalimantan, dan lainnya. Pemasaran di Bandung sendiri baru dilakukannya akhir-akhir ini. ''Mukena saya ini bahannya dingin sehingga memang diprioritaskan untuk perempuan yang berada di daerah panas, sedangkan Bandung sebenarnya bisa menggunakan bahan apapun," cetus dia.

Untuk pemasaran, ibu dari Bagas Firjatullah (10) dan Lulu Fikriah Solihat (8) ini dibantu oleh teman sekaligus mantan atasannya waktu bekerja di Bank of Tokyo Mitsubishi. Mitra tersebut membuat manajemen lebih bagus, sehingga Nita pun tak perlu memikirkan pemasaran dan bisa fokus ke produk.

Metode pemasaran dilakukan via telepon, pameran, atau agen. Nita mengaku kini mulai mendapat pesanan dari pelanggan baru di berbagai daerah di Indonesia. Ada juga di antara mereka yang menawarkan diri menjadi perantara. Cita-cita selanjutnya, Nita ingin bisa mengekspor mukenanya ke luar negeri.
■ REN

"Buat pola mukena di atas kain katun polynol putih lalu gunting mengikuti pola dan jahitkan membentuk sebuah mukena. Lalu gambarlah motif bunga rangkai di sekeliling bagian tepi bawah mukena dan pada belakang bagian kepala mukena menggunakan pensil gambar khusus menggambar pola. Setelah mukena jadi, catlah motif tadi dengan cat acrylic".

Keuangan Syariah di ASEAN

Payung "Nusantara" adalah kesatuan demografi Asia Tenggara yang berumur ratusan tahun. Terbentuk dari hubungan dagang antara kerajaan-kerajaan di kawasan ini hingga menjadi negara-negara ASEAN. Kini, payung tersebut mengembang ke arah kesatuan ekonomi.

MASYARAKAT EKONOMI ASEAN (MEA)

Kawasan ASEAN mulai mengenali potensi dirinya dan bergerak menuju satu kesatuan ekonomi dan sosial. Pada Konferensi Tingkat Tinggi ASEAN ke-13 di Singapura, 2007, 10 negara-negara Asia Tenggara menyepakati Piagam ASEAN dan Cetakbiru ASEAN menuju Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015. Berbarengan dengan milad ke-40 ASEAN, penandatanganan piagam ini menandai babak baru ASEAN menuju sebuah organisasi dengan komitmen bersama yang mengikat secara hukum.

Cetak biru MEA akan memberikan arah bagi perwujudan ASEAN sebagai sebuah kawasan basis produksi dan pasar tunggal. Pencapaian MEA ini dilakukan melalui lima pilar, yaitu: aliran bebas dari barang, jasa, investasi, tenaga kerja terampil, dan aliran modal yang lebih bebas. Upaya mewujudkan ASEAN sebagai kawasan basis produksi dan pasar tunggal ini tentu saja memberikan banyak peluang sekaligus tantangan yang besar bagi Indonesia.

Pada KTT ASEAN ke-15 di Hua Hin, Thailand (22-25 Oktober 2009), rencana MEA kian menunjukkan progres dengan mulai dibahasnya kemungkinan kerjasama dengan di luar kawasan ASEAN. Oleh sebab itu, KTT ke-15 ini juga diisi dengan KTT ASEAN dengan RRT, India, Jepang, Korea, Plus Three (RRT-Jepang-Korea), dan KTT negara-negara Asia Timur (meliputi ASEAN, Australia, RRT, India, Jepang, Korea, dan New Zealand).

Pada pilar ekonomi, perhatian banyak diberikan pada pelaksanaan ASEAN Economic Community (AEC) Blueprint. Ini merupakan *masterplan* untuk membentuk komunitas ekonomi ASEAN pada 2015 dengan mengintegrasikan langkah-langkah ekonomi lewat berbagai komitmen yang diimplementasikan rinci dengan sasaran dan jangka waktu tertentu.

Diharapkan pada 2015 dapat tercipta kebebasan

lalu lintas barang, jasa, investasi, modal serta pengurangan kemiskinan dan kesenjangan sosial di seluruh negara ASEAN. Upaya itu dilakukan dengan mekanisme dan penguatan kemampuan di bidang ekonomi dan integrasi pada tingkat regional.

Bagaimana dengan keuangan syariah? Di mana posisinya dalam cetak biru AEC?

❄ *INTERLINKAGES* DAN SINERGI

Dalam laporan *Top 500 Islamic Financial Institutions* (majalah *The Banker* bekerjasama dengan HSBC Amanah) memperlihatkan negara-negara Timur Tengah/ Gulf Cooperation Council (GCC) tetap mendominasi sektor keuangan syariah dengan pertumbuhan sebesar 42,9% atau USD 353,2 Miliar dari total aggregat global.

Di luar wilayah Timur Tengah, Malaysia masih menjadi pemain terbesar industri ini; mencapai 10,5% dari total aset global, namun pasar-pasar lainnya, terutama di Asia Tenggara juga bertumbuh dengan pesat. Di antaranya adalah Indonesia yang pertumbuhan rata-rata per tahun industri perbankan syariahnya saja adalah 35%.

Di antara negara-negara ASEAN sendiri, maupun dengan negara di luar ASEAN, kerjasama keuangan Islam terus dikembangkan. Malaysia adalah negara yang paling aktif melakukan ini.

❄ ANTARA MALAYSIA DAN HONGKONG

"This collaborative effort by both Regulators in implementing the Mutual Recognition Agreement will contribute to the expansion of a financial infrastructure for the distribution of Islamic investment products over a wider community within the two jurisdictions. This expansion would also provide a new market for both parties, providing greater choice of opportunities for the consumers of investment products in Malaysia and Hong Kong", kata Menteri Keuangan II Malaysia, Dato' Seri Ahmad Husni Hanadzlah menyambut penandatangan Mutual Recognition Agreement (MRA) antara Securities Commission (SC) Malaysia dan Securities And Futures Commission (SFC) Hong Kong, di Malaysia 9 November 2009. MRA tersebut menghasilkan kesepakatan Islamic Collective Investment Schemes (CIS).

Dengan CIS ini, produk pasar modal syariah Malaysia (SC) dapat dijual di pasar modal Hongkong dengan minimal persyaratan. Pun sebaliknya, produk keuangan syariah Hongkong (SFC) dapat dipasarkan di bursa Malaysia dengan minimum persyaratan yang sama.

Sambutan hangat ditunjukkan pihak SFC Hongkong. Kepala SFC, Dr. Eddy Fong mengatakan, "I am delighted at the signing of the Declaration. This not only marks a milestone in the regulatory co-operation with our Malaysian counterpart, but also contributes to the government's objective to promote Islamic finance in Hong Kong. Investors in both markets will enjoy a wider choice of investments with the cross-border offering of Islamic CIS".

Ini hanyalah awal dari CIS. Kedua belah pihak sepakat perlunya pendalaman dan saling pemahaman akan sistem keuangan syariah yang dikembangkan oleh masing-masing pihak. Kolaborasi regulasi juga menjadi menjadi salah satu yang dituju dengan pembentukan CIS ini.

❄ *INTERLINKAGES* DI NUSANTARA

Interlinkages, sejak 2006, pemerintah Malaysia mulai menggunakan istilah ini di berbagai forum regional dan internasional. Tidak hanya perkataan, tahun itu juga Malaysia memosisikan diri sebagai salah satu sentra keuangan syariah dunia dengan mendirikan Malaysia International Financial Center (MIFC).

Dalam perkembangannya, otoritas keuangan Malaysia kerap menjalin kerjasama dengan otoritas keuangan negara lain di bidang keuangan syariah. Salah satunya adalah kesepakatan antara bursa efek Malaysia dan Hongkong dalam soal CIS di atas.

Wawasan interlinkages Malaysia tidak hanya di kawasan Asia Tenggara dan Asia, juga ke Timur Tengah. Namun tetap, Malaysia memandang kawasan Asia Tenggara sebagai basis penciptaan interlinkages. Dalam kunjungannya ke Indonesia pada 18 Juni 2007, Gubernur Bank Negara Malaysia, Zeti Akhtar Aziz, berpidato pada *The Malaysia–Indonesia Investment & Finance Summit,* mengatakan:

> "Hundreds of years ago, the ports of Nusantara were destinations for the spice trade to Europe via India and the Middle East. In the current context, Islamic finance can serve as a bridge that links the Nusantara region to the capital surplus economies".

Sekilas Keuangan Syariah di Beberapa Negara ASEAN.

"Hundreds of years ago, the ports of Nusantara were destinations for the spice trade to Europe via India and the Middle East. In the current context, Islamic finance can serve as a bridge that links the Nusantara region to the capital surplus economies. Already, our financial institutions are venturing to have a presence in the Middle East and we welcome their presence in our financial system. This has now infact resulted in the cross-pollination of talents and resources, giving rise to innovative products and services, creating depth and breadth to the respective financial markets. Just as the Straits of Malacca served as an important maritime conduit for the Nusantara region, Malaysia and Indonesia has the potential to serve as an important intermediary for mobilizing capital to meet the requirements of the Nusantara region, and to be a distribution center for sharia-compliant securities and to extend the regional Islamic capital markets to other parts of the world".

■ IA

■ Filipina

Bangko Sentral Pilipinas (BSP) atau bank sentral Filipina terus berupaya menarik minat dana keuangan syariah masuk ke negaranya. Antara lain melalui pendirian bank syariah di Filipina untuk memperluas pasar. Bank sentral mengajukan telah mengajukan RUU Perbankan Syariah. Dalam RUU tersebut, investor asing dapat memiliki sampai 60% saham sebuah bank umum syariah di Filipina. Unit usaha syariah (UUS) juga didorong untuk dibuka di negeri ini. BSP juga telah menjadi associated member dari Islamic Finance Service Board (IFSB).

Gubernur BSP, Nestor A Espenilla Jr mengatakan langkah lain yang tengah diambil menuju keuangan syariah adalah rencana pendirian kembali Al Amanah Islamic Investment Bank. "That's already in place and there's already a legal framework behind it. If that can be reactivated, preferably with investment from an established Islamic country, then that automatically sends out a credible signal to the world", kata Nestor. Al Amanah adalah salah satu bank syariah tahap awal di dunia yang berdiri pada era 1960-an.

■ Thailand

Thailand memiliki sejarah lembaga keuangan syariah berbentuk koperasi sejak 1987, Pattani Islamic Saving Cooperative. Pada 2001, empat koperasi simpan pinjam syariah didirikan di selatan Thailand yaitu Ibnu Affan (Pattani), As-Siddiq (Songkhla), Saqaffah Islam (Krabi), dan Al-Islamiah (Phuket).

Sistem perbankan Islam diperkenalkan melalui unit usaha syariah dari Government Savings Bank pada 1998. Kemudian diikuti oleh Bank for Agriculture and Agricultural Coops (1999) hingga Krung Thai Bank (2001). Bank Umum Syariah pertama di Thailand adalah Islamic Bank of Thailand (2003), didirikan setelah terbit UU Perbankan Syariah di sana pada 2002

Muslim adalah minoritas di Thailand. Populasi Islam dapat ditemukan terutama di beberapa provinsi yang berbatasan dengan Malaysia, seperti Pattani, Songklha, Satun, dan Narathiwat. Di daerah-daerah ini pula, keuangan Islam mendapatkan pasarnya. Sebagai contoh, total aset Pattani Islamic Saving Cooperative di akhir 2001 Baht 90 Juta, Ibnu Affan Islamic Saving Cooperative Baht 60 Juta di akhir 2002.

Menteri Luar Negeri Thailand, Kasit Piromya mengatakan negeri gajah putih memang tertarik untuk menerbitkan sukuk, misalnya untuk pembiayaan proyek negara. Tapi tampaknya masih lama karena masih ada masalah perpajakan yang belum selesai. Sementara ini, pihaknya masih banyak belajar dari Malaysia bagaimana mengembangkan keuangan syariah. Pihaknya telah bersepakat untuk mengeksplorasi "triangular" strategi kerjasama perbankan syariah antara Thailand-Malaysia-dan Gulf Cooperation Council (GCC).

■ Singapura

Negara ini pandai mengandalkan kekuatannya, reputasi sebagai pusat keuangan dunia. Ketika industri keuangan syariah bertumbuh di kawasan Asia Tenggara, Singapura mulai mengambil posisi sebagai penghubung (hub) keuangan syariah antara dunia di luar Asia Tenggara dengan Asia Tenggara.

Model Inggris diterapkan negara ini dalam mengakomodasi perbankan dan keuangan syariahnya. Yaitu dengan menyamakannya dengan sistem konvensional, hingga masalah pajak bisa dihindari. Industri keuangan syariah di sana pun dapat menawarkan produk semacam murabaha dan mudaraba sejak 2005.

Eksposur internasional sudah diraih negeri Singa ini sejak pertama kali terjun ke ekonomi syariah. Pada 1996 misalnya, produk murabahah pertama yang diterbitkan adalah pinjaman senilai USD 96 Juta dari Standard Chartered Bank cabang Singapura untuk Baitak Asian Real Estate Fund joint venture antara Pacific Star (lokal) dan Kuwait Finance House.

Di pasar modal, Singapura menunjukkan kelas internasionalnya. Pada februari 1996, Singapore Exchange Securities Trading bersama Financial Times Stock Exchange (FTSE) dan Yassar Research meluncurkan indeks FTSE SGX Asia Shariah 100. Indeks ini mengklasifikasi 100 saham sesuai syariah dari Jepang, Singapura, Taiwan, Korea, dan Hong Kong.

Fenomena menarik dari negeri ini adalah keuangan syariah lebih menarik minat Non Muslim ketimbang Muslim. Dengan dominasi penduduk keturunan China dan Non Muslim, aset keuangan syariah Singapura mencapai sekitar USD 2 Miliar. Hampir sama dengan Indonesia yang penduduknya 50 kali lebih banyak dari Singapura dan 90%-nya adalah Muslim.

■ Malaysia

Di Malaysia, pangsa pasar perbankan syariah adalah 19% sedangkan asuransi syariah 7% pada 2008. Banyak kalangan menilai negeri Jiran ini adalah pemimpin industri keuangan syariah di kawasan Asia Tenggara. Malaysia mulai bersyariah sejak 1960-an. Dalam perkembangannya, pemerintah terus mendukung keuangan syariah dengan menerbitkan berbagai regulasi.

Malaysia adalah negara pertama yang menerapkan secara resmi dual system keuangan, konvensional dan syariah. Terobosan berarti dilakukan pada 2006 dengan mendirikan MIFC untuk menawarkan proposal nilai-nilai Malaysia dalam keuangan syariah dunia.

Malaysia membuka pintu lebar-lebar kepada industri keuangan syariah dunia untuk menggunakan fasilitas MIFC. Beberapa insentif pun ditawarkan, antara lain dengan perlakuan pajak yang amat bersahabat untuk lembaga keuangan syariah asing yang berbisnis via MIFC.

■

Dapatkan Layanan iB di Bank Konvensional, Mudah dan Tetap Syariah

Untuk menemukan produk iB perbankan syariah, masyarakat dapat memilih untuk datang ke Bank Umum Syariah ataupun ke Bank Konvensional yang memiliki Unit Usaha Syariah. Saat ini hampir semua bank terkemuka di Indonesia memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) yang menawarkan produk iB di loket-loket konvensionalnya yang memasang logo iB (ai-Bi). Masyarakat tinggal meminta kepada customer service untuk produk-produk iB sesuai kebutuhannya, seperti Tabungan iB, Deposito iB, KPR iB, dan lain-lain.

Membuka Tabungan iB di loket bank konvensional? Mengambil pembiayaan KPR iB di UUS bank konvensional? Apakah terjamin kesyariahannya? Apakah dana nasabah yang dikelola oleh UUS dan layanan syariah di loket bank konvensional tidak akan bercampur dengan dana nasabah bank konvensional? Jangan khawatir. Dana nasabah iB yang disimpan di UUS telah dijamin tidak akan bercampur dengan dana nasabah bank konvensionalnya. Dana masyarakat yang terkumpul di UUS telah dijamin tidak akan bercampur pengelolaannya.

Pendirian UUS dan pembukaan layanan syariah di loket-loket bank konvensional (disebut dengan layanan office channeling atau OC) telah didukung oleh teknologi informasi (TI) yang kredibel, yang mampu melakukan pencatatan keuangan dana nasabah secara terpisah. Di setiap UUS dan kantor cabang konvensional yang menyediakan layanan iB, telah didukung oleh sistem TI yang mempunyai dua user ID berbeda untuk masuk ke dalam sistem pencatatan. Satu user ID untuk rekening konvensional dan satu user ID lain yang berbeda untuk rekening syariah. Setiap kali ada masyarakat yang membuka rekening syariah di cabang konvensional, petugas bank akan membuka dan membukukan transaksi nasabah di rekening dengan user ID syariah. Oleh karena itu nasabah yang ingin menabung ataupun mendapatkan pembiayaan dari UUS atau layanan syariah bank konvensional tidak perlu merasa khawatir dananya akan tercampur dengan dana bank konvensional.

Lebih dari itu, seluruh kegiatan usaha dan pengelolaan dana UUS dan kantor cabang bank konvensional yang membuka layanan syariah diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang juga adalah anggota dari Dewan Syariah Nasional (DSN) dan secara berkala laporan keuangan UUS dan kantor cabang bank konvensional yang membuka layanan syariah diawasi dan diperiksa oleh Bank Indonesia untuk menjamin setiap UUS dan kantor cabang bank konvensional yang membuka layanan syariah mengelola dana masyarakat dan menjalankan kegiatan usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Jadi, produk dan jasa iB sekarang semakin mudah didapatkan. Di Bank Umum Syariah, di Unit Usaha Syariah, ataupun di layanan iB di loket-loket bank konvensional, semuanya tetap syariah. ■

Menghitung Bagi Hasil iB

Berbagi hasil dalam bank syariah menggunakan istilah nisbah bagi hasil, yaitu proporsi bagi hasil antara nasabah dan bank syariah. Misalnya, jika customer service bank syariah menginformasikan nisbah bagi hasil Tabungan iB sebesar 65:35 artinya nasabah akan memperoleh bagi hasil sebesar 65% dari return investasi yang dihasilkan oleh bank syariah melalui pengelolaan dana-dana masyarakat di sektor riil. Sedangkan bank syariah akan mendapatkan porsi bagi hasil sebesar 35%.

Namun tidak semua produk pendanaan/simpanan di bank syariah mendapatkan return bagi hasil. Hanya produk simpanan iB seperti Tabungan iB dan Deposito iB dengan skema investasi (mudharabah) yang akan mendapatkan return bagi hasil. Sedangkan untuk produk simpanan iB dengan skema titipan (wadiah), return yang diberikan hanya berupa Bonus.

Bagaimana bank syariah menentukan nisbah bagi hasil tersebut?

Pertama-tama bank syariah menghitung besarnya tingkat pendapatan investasi yang dapat dibagikan kepada nasabah. Ekspektasi pendapatan investasi ini dihitung berdasarkan performa kegiatan ekonomi yang mempunyai karakteristik dan performa yang berbeda-beda seperti sektor properti, perdagangan, pertanian, telekomunikasi atau sektor transportasi, sehingga return investasinya juga berbeda-beda. Layaknya seorang investment manager, bank syariah dengan menggunakan berbagai indikator ekonomi dan keuangan termasuk indikator historis (track record) dari aktivitas investasi bank syariah yang telah dilakukan, yang tercermin dari nilai rata-rata dari seluruh jenis pembiayaan iB yang telah diberikan ke sektor riil. Dari hasil perhitungan tersebut, akan diperoleh besarnya pendapatan investasi dalam bentuk "Equivalent Rate" yang akan dibagikan kepada nasabah misalnya sebesar 11%. Selanjutnya dihitung besarnya pendapatan investasi yang merupakan bagian untuk bank syariah sendiri, guna menutup biaya-biaya operasional sekaligus memperhitungkan pendapatan yang wajar. Besarnya biaya operasional tergantung tingkat efisiensi bank masing-masing. Sedangkan besarnya pendapatan yang wajar antara lain mengacu kepada indikator-indikator keuangan seperti ROA (Return On Assets) dan indikator lain yang relevan. Dari perhitungan, diperoleh bahwa bank syariah memerlukan pendapatan investasi -yang juga dihitung dalam equivalent rate- misalnya sebesar 6 %.

Berdasarkan kedua angka tersebut nisbah bagi hasil dapat dihitung. Porsi bagi hasil untuk nasabah adalah sebesar: [11% dibagi (11%+6%)] = 0.65 atau sebesar 65%. Dan bagi hasil untuk bank syariah sebesar: [6% dibagi (11%+6%)] = 0.35 atau sebesar 35%. Sehingga nisbah bagi hasilnya kemudian dapat dituliskan sebagai 65:35.

Tentu saja dalam prakteknya nasabah iB tidak perlu terlalu pusing dengan perhitungan njlimet bagi hasil semacam ini. Masyarakat hanya tinggal menanyakan berapa rate indikatif dari Tabungan iB atau Deposito iB yang diminatinya. Rate indikatif ini adalah nilai 'Equivalent Rate' dari pendapatan investasi yang akan dibagikan kepada nasabah, yang dinyatakan dalam persentase misalnya 11% atau 8% atau 12%. Jadi masyarakat dengan cepat dan mudah dapat menghitung berapa besar keuntungan yang akan diperolehnya dalam menabung sekaligus berinvestasi di bank syariah. Sangat mudah bukan?

Jangan Terlalu Berharap Pada Kabinet

Melihat komposisi kabinet baru, harapan ekonomi syariah akan tumbuh lebih baik, ibarat 50:50.

A"Adakah harapan untuk Ekonomi Syariah lebih baik pada kabinet baru ini? Semoga..", tulis Euis Amalia M.ag, akademisi Universitas Islam Negeri (UIN) di status pribadinya di jaringan sosial Facebook. Pengurus Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI) ini dikenal sebagai salah satu aktifis ekonomi syariah, terutama di dunia pendidikan.

Status Euis di Facebook segera dikomentari para koleganya, termasuk majalah ini. Pertanyaan ataukah harapan? Soal ini memang menjadi topik yang menarik diulas kini, terutama di para pemangku pihak ekonomi syariah Indonesia.

❄ PROGRAM 100 HARI MENKO PEREKONOMIAN

Menko Perekonomian Hatta Rajasa mengatakan bahwa program 100 hari di bidang ekonomi ditujukan untuk menjebol berbagai sumbatan yang selama ini ada dalam perekonomian. "Itu terkait dengan upaya menjebol hambatan, sehingga ibaratnya ada pipa yang tersumbat, harus sudah selesai mengatasinya dalam 100 hari," kata Hatta di Jakarta, awal November.

Menko Perekonomian merilis program 100 hari di bidang ekonomi. Ada 19 program dan 53 tindakan yang akan dijalankan pemerintah, di antaranya adalah pembuatan beberapa peraturan pemerintah (PP) baru, perubahan undang-undang, penyiapan proyek pembangunan, penyusunan *blue print*, dan harmonisasi peraturan pusat dan daerah. Di antara 19 program tersebut, tidak ada kata 'syariah' atau frasa 'ekonomi syariah' (Lihat bagian: "19 Program 100 Hari di Bidang Ekonomi")

Pemerintah juga akan mengajukan 10 Rancangan Undang-Undang ekonomi pada 2010 sebagai bagian dari Program Legislasi Nasional (Prolegnas) dalam bidang ekonomi. Menteri Keuangan (Menkeu) Sri Mulyani mengungkapkan ini, selesai Rapat Kerja dengan Komisi XI di gedung DPR Jakarta, 10 November 2009. Juga tidak ada RUU khusus ekonomi dan bisnis syariah. UU Asuransi Syariah misalnya, yang bagi sebagian industri asuransi syariah dibutuhkan, tidak masuk dalam pembahasan pemerintah (Lihat bagian: "10 RUU Ekonomi Pada 2010").

❄ KABINET BARU, WAJAH LAMA

Komposisi Kabinet Indonesia Bersatu Jilid II bentukan Presiden RI, Susilo Bambang Yudhoyono didominasi wajah baru. Dari 34 menteri, hanya sepuluh wajah lama. Namun lain halnya dengan menteri bidang perekonomian. Karena dari 10 wajah lama tersebut, lima di antaranya berada di bidang perekonomian.

Sebut saja Menteri Keuangan, Sri Mulyani; lalu Menteri Perdagangan, Mari Elka Pangestu. Duo wanita ini tak bergeser dari posisinya yang dulu. Begitupun dengan Menko Perekonomian, Hatta Rajasa. Dia masih orang lama yang hanya bergeser dari jabatan sebelumnya. Sejak kepemimpinan Yudhoyono, Hatta berpindah-pindah posisi mulai dari Menteri Perhubungan, Menteri Sekretaris Negara, dan kini menduduki posisi yang sangat penting Menko Perekonomian.

Susunan menteri bidang perekonomian di kabinet baru ini mengecewakan banyak pihak, terutama kalangan ekonomi syariah. "Dengan dominasi orang lama, keberpihakan pemerintah terhadap ekonomi syariah masih sama seperti sebelumnya. Kita tak bisa berharap banyak. Apalagi kalau melihat Kepala Bappenas, Armida Alisjahbana, dia kan neolib," ujar Direktur Pasca Sarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Gunung Djati SGD) Bandung, Prof Dadang Kahmad.

❄ MENKO YANG BUKAN AHLINYA

Posisi Hatta Rajasa sebagai Menko Perekonomian pun terjepit. Di bawahnya ada Sri Mulyani dan di atasnya terdapat Boediono. Kedua orang ini memiliki pemikiran yang sama terhadap ekonomi. Jadi, meskipun Hatta Rajasa menduduki Menko Perekonomian, menurutnya, Hatta tidak bisa bergerak leluasa. Terlebih ia menilai, Hatta tidak cocok memegang posisi Menko Perekonomian, karena itu bukan bidang keahliannya.

Dadang mengakui, di periode sebelumnya, pemerintahan Yudhoyono berhasil menelurkan dua buah UU di bidang syariah yakni UU Perbankan Syariah dan UU SBSN. Namun UU ini belum bisa mewakili keberpihakan pemerintah secara utuh terhadap ekonomi syariah. Karena seharusnya, sebagai negara mayoritas muslim, ekonomi syariah bisa bergerak di segala aspek, baik pasar, industri, hingga pelayanan publik. Tidak seperti sekarang, masih berkutat di wilayah perbankan dan lembaga keuangan.

Penilaian serupa diutarakan Guru Besar Ekonomi Syariah Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta, Munrokhim Misanam MA.Ec., PhD. Dia melihat keberpihakan kabinet yang baru terhadap ekonomi syariah lima tahun ke depan, tidak ada yang berubah. Karena dia tidak melihat satu orang pun perwakilan ekonomi syariah yang duduk di jabatan menteri. "Kabinet yang baru tak bisa diharapkan," katanya menjelaskan.

Meski demikian, Munrokhim mengajak semua pihak tidak berkecil hati. Ekonomi syariah harus terus berkembang meskipun keberpihakan pemerintah dinilai tidak akan banyak berubah. Jika selama ini, ekonomi syariah terlalu fokus pada perbankan, sukuk dan lainnya, kini sudah harus berpikir lebih

luas yakni konsep ekonomi syariah itu sendiri. Berbicara konsep ekonomi syariah, tak akan terlepas dari pemerataan ekonomi dan keberpihakan pada rakyat.

Munrokhim mengingatkan, ekonomi neo klasik yang diusung negara hanya bertumpu pada pertumbuhan ekonomi bukan pemerataan ekonomi. Akibatnya, rakyat miskin tetap akan menjadi miskin, karena yang diuntungkan dengan konsep neo klasik adalah orang-orang mapan. Jika pemerintah ingin menyelamatkan seluruh rakyat namun tetap mengagungkan konsep yang dianutnya, pemerintah bisa mengawinkan program neo klasik dan ekonomi syariah, karena pertumbuhan ekonomi tanpa pemerataan akan percuma.

"Konsep ekonomi syariah dengan neo klasik sendiri tidak bisa disatukan, namun programnya bisa dikawinkan," ungkap Munrokhim. Misalnya, sektor KUKM yang selama ini tidak disentuh ekonomi negara. Menneg KUKM, bisa menggunakan konsep ekonomi syariah dalam penyaluran dana. Karena Islam tak mengagungkan agunan yang biasa dipatok sistem ekonomi negara. Karena boro-boro agunan, untuk makan saja mereka sulit.

Senada dengan Munrokhim adalah pakar ekonomi syariah Prof. Veithzal Rifai. Kepada *Sharing* ia menegaskan, jangan terlalu berharap kepada kabinet. Karena, sejatinya bertumbuhnya ekonomi syariah di Indonesia diawali dengan dukungan amat minim dari pemerintah, kalau mau dikatakan tidak ada. "Lihat saja Bank Muamalat Indonesia (BMI), dulu itu inisiatifnya dari masyarakat," kata Ketua Dewan Pakar Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) ini.

Pun, jika dilihat sejarah perkembangan ekonomi syariah selanjutnya. "Lebih banyak bottom up ketimbang top down seperti di Malaysia, tapi justru ini membuat kita lebih tangguh", kata Veithzal.

❄ JANJI PRESIDEN SBY

Director of International Center for Development in Islamic Finance, Lembaga Pengembangan Perbankan Syariah (LPPI), Dr. Arie Mooduto mengingatkan presiden akan janji-janjinya untuk mengembangkan ekonomi syariah sebagai basis kehidupan. Sampai sekarang, Arie masih mencatat pernyataan Yudhoyono dalam Pembukaan Festival Ekonomi Syariah di Jakarta Convention Center 2008-2009.

Pada pembukaan pertama, tanggal16 januari 2008, Presiden secara gamblang meminta Menteri Hukum dan Ham, Menteri Agama dan Menteri Keuangan serta pihak terkait lainnya untuk menjadikan perkembangan ekonomi syariah sebagai agenda nasional. Selain itu, Yudhoyono meminta pengelola ekonomi syariah nasional, dapat menjadikan perbankan syariah sebagai *platform* pusat ekonomi syariah di Asia bahkan dunia serta mampu menjadi pemain domestik dengan memiliki kualitas layanan dan kinerja bertaraf internasional.

Ucapan Presiden itu diperkuat oleh pernyataannya tanggal 4 Februari 2009. Presiden mengatakan sistem ekonomi syariah lebih mampu bertahan dalam menghadapi krisis. Selain karena karakteristik positif yang menonjolkan aspek keadilan dan kejujuran di dalam bertransaksi, ekonomi syariah menawarkan investasi beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan. Prinsip ekonomi syariah menghindarkan para pelakunya dari tindakan yang spekulatif.

"Presiden berkata 'sistem ini harus kita arahkan untuk merespon agenda pembangunan nasional dan harus berperan aktif mendukung pembangunan sektor ril melalui saving investment yang lebih efisien'," katanya. Masih dibilang Presiden, agenda utamanya adalah menyejahterakan rakyat, mengurangi pengangguran dan meredam kemiskinan. Untuk itu kemanfaatannya harus ditingkatkan sehingga dapat dinikmati, tidak saja oleh ummat islam tapi semua warga tanpa terkecuali.

"Jika Presiden membuktikan ucapannya itu bagus sekali. Tapi jika tidak ada dalam penjabaran program bahkan tidak melaksanakannya secara konsekuen, berarti presiden hanya *lip service*," tutur Arie. Karena dalam lima tahun terakhir, secara spesifik Arie tidak melihat warna syariah, meskipun langkah menuju penataan sistem yang lebih baik terlihat. Kalaupun ada UU Perbankan Syariah dan Sukuk, itu bukan cerminan sistem ekonomi nasional. "Sebelum kita menerapkan regulasi, harus jelas dulu sistem yang akan digunakan. Apalagi jika kita berbicara tentang masyarakat mayoritas, sebagai muslim tentunya kita harus hidup secara totalitas."

Senada dengan Arie, Prof. Veitzhal menilai mesti ada *dual system* ekonomi. Satu konvensional, satu syariah. Jika sistem ekonomi sudah berganda begini, dituangkan dalam regulasi yang terkuat, akan lebih memudahkan lahirnya UU di luar perbankan syariah, misal asuransi syariah, pasar modal syariah, dan sebagainya.

Arie mengingatkan, secara historis, sistem ekonomi konvensional yang kapitalisme, liberalisme, bahkan 2-3 dekade terakhir ini berubah secara radikal menjadi neo liberalisme, menghasilkan kesenjangan bahkan petaka dan penderitaan. Kalaupun ada yang menikmati, mereka hanya segelintir orang yang masuk dalam kapitalisme dan kroni-kroninya.

Misalnya menyuntikkan dana ke bank Century Rp 7 Triliun. Bagaimana jika dana itu dialokasikan untuk infrastruktur atau pengembangan dan program kesejahteraan masyarakat? Arie mengungkapkan, banyak hal substansial yang belum tersentuh dengan sistem ekonomi yang dianut pemerintah. Saat ini, tim ekonomi yang diduduki Budiono, Sri Mulyani, Mari Elka Pangestu dinilai berpihak terhadap neo liberalisme. "Kontroversi ini harus dijawab oleh SBY, tidak dalam pernyataan melainkan realita," katanya.

Menurut kami, redaksi *Sharing,* tidaklah terlalu penting apakah didalam kebijakan atau program kabinet SBY memiliki frasa/kata "syariah" atau tidak. Yang lebih penting adalah substansinya, yaitu bahwa kebijakan atau program tersebut benar-benar menyentuh langsung permasalahan bangsa seperti kesempatan kerja, pengentasan kemiskinan, perlakuan adil terhadap masyarakat dan sebagainya.

■ RS/YS/IA

"Dengan dominasi orang lama, keberpihakan pemerintah terhadap ekonomi syariah masih sama seperti sebelumnya. Kita tak bisa berharap banyak. Apalagi kalau melihat Kepala Bappenas, Armida Alisjahbana, dia kan neolib," ujar Direktur Pasca Sarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Gunung Djati SGD) Bandung, Prof Dadang Kahmad". ”

19 PROGRAM 100 HARI DI BIDANG EKONOMI

Program 1, Ketersediaan Lahan dan Keterpaduan Tata Ruang

- Review sinkronisasi kebijakan dan peraturan perundang-undangan yang terkait dengan tata ruang (Penanggung Jawab: Menko Perekonomian).
- Penyempurnaan standar prosedur operasional pengaturan dan pelayanan pertanahan (mengacu pada UU Nomor 25 Tahun 2009 tentang Pelayanan Publik) (PJ:Kepala Badan Petanahan Nasional).
- Integrasi data dan pelayanan pertanahan nasional secara online (PJ: Kepala Badan Pertanahan Nasional).
- Pengembangan Kantor Pertanahan Bergerak (LARASITA) (PJ: Kepala Badan Pertanahan Nasional).
- Penyusunan RPP tentang Perubahan Peruntukkan Kawasan Hutan (PJ: Departemen Kehutanan).
- Penyusunan RPP tentang Pemanfaatan Kawasan Hutan (PJ:Departemen Kehutanan).

Program 2, Pembiayaan untuk Pembangunan Infrastruktur

- Perubahan Perpres Nomor 67 Tahun 2005 tentang Kerjasama Pemerintah dan Badan Usaha dalam Penyediaan Infrastruktur (PJ: Menneg PPN/Kepala Bappenas).
- Perluasan modal lembaga pembiayaan infrastruktur (PJ: Departemen Keuangan).
- Perubahan Keppres 80/2003 mengenai tata cara pengadaan barang dan jasa pemerintah yang mencakup skema co-financing dan mengakomodasi tata cara pengadaan hasil industri kreatif, inovatif, budaya, dan hasil penelitian laboratorium atau institusi pendidikan (PJ: Menneg PPN/Kepala Bappenas).
- Penetapan skema co-financing bagi program pembangunan antara Pemerintah Pusat dan Daerah (penciptaan ownership di daerah) serta Pemerintah dan Swasta/BUMN (public private partnership) (PJ: Menko Perekonomian).

Program 3, Pembangunan dan Pemeliharaan Infrastruktur Strategis

- Peningkatan kesehatan lingkungan berupa pembangunan sarana air minum 1.379 lokasi/kawasan bagi masyarakat berpenghasilan rendah dan pembangunan sanitasi masyarakat di 61 lokasi (PJ: Departemen PU).
- Penyelesaian audit teknis untuk pengembalian dan pemastian fungsi embung, waduk, bendung, dan bendungan, serta jaringan irigasi secara holistik dan terintegrasi (PJ: Departemen PU).
- Peningkatan kapasitas jalan lintas di Sumatera dan Sulawesi sepanjang 695 km, sebagai bagian dari pembangunan jalan lintas Sumatera, Jawa, Bali, Nusa Tenggara Barat, Nusa Tenggara Timur, Kalimantan, Sulawesi, dan Papua sepanjang 19.370 km dalam 5 tahun (PJ:Departemen PU).
- Pembentukan tim penyiapan prasarana penghubung Jawa-Sumatera yang bertugas melakukan studi kelayakan (Departemen PU).
- Penyelesaian struktur penampang basah prasarana pengendalian banjir Banjir Kanal Timur (BKT) Jakarta sehingga dapat mengalirkan air (Departemen PU).
- Peningkatan tingkat hunian rusunawa yang sudah/sedang dibangun sekitar 40% menjadi 80% dalam 100 hari dan melakukan kaji ulang menyeluruh atas kebijakan pembangunan dan penghunian rusunawa dan rusunami (PJ: Menneg Perumahan Rakyat).
- Penyelesaian penyediaan akses telepon di 32 provinsi, mencakup 25.000 desa (Desa Berdering) (PJ: Depkominfo).
- Pencanangan dukungan kepada Teknologi Informasi dan Komunikasi lokal sekaligus pemantapan program Indonesia Go Open Source- IGOS (PJ: Depkominfo).
- Peningkatan layanan transportasi bagi masyarakat di daerah tertinggal, terdepan, terluar, dan pasca-konflik (PJ: Menko Perekonomian).
- Dimulainya perbaikan sarana dan prasarana pelabuhan perikanan dengan mengutamakan penyediaan sarana air bersih dan pabrik es oleh pemerintah, serta pembenahan sistem rantai dingin mulai dari penyortiran di laut sampai dengan di tempat pemasarannya (PJ: Departemen Kelautan dan Perikanan).

Program 4, Pengadaan Lahan Bagi Pertanian, Perkebunan, dan Perikanan.

- Perubahan PP Nomor 36 tahun 1998 tentang penertiban dan pendayagunaan tanah terlantar (PJ: Kepala Badan Pertanahan Nasional).
- Perubahan PP Nomor 46 tahun 2002 tentang PNBP Bidang Pertanahan (PJ: Kepala Badan Pertanahan Nasional).
- Program 5 , Iklim investasi pertanian dan perikanan.
- Penyusunan perpres tentang pertanian pangan skala luas (food estate) (PJ: Menteri Pertanian).
- Perencanaan food estate di merauke (PJ: Deptan).
- Perencanaan program peningkatan daya saing dan nilai tambah produk pertanian dengan pemberian insentif bagi timbuhnya industri pedesaan berbasis produk (PJ: Deptan).

- **Program 6, Kesinambungan Swasembada Pangan**. Penyusunan cetak biru swasembada pangan tahap 2 untuk kedelai, jagung, gula, dan daging sapi (PJ: Deptan).

Program 7, Jaminan pasokan energi

- Pemenuhan BBM dalam negeri khususnya untuk Indonesia bagian Timur. Intinya logistic based,
- Perencanaan pasokan gas bumi untuk keperluan domestik.
- Penerbitan PP (Peraturan Pemerintah) dan Peraturan Menteri ESDM tentang pasokan batubara dalam negeri (DMO).
- Penerbitan Perpres tentang proyek percepatan pembangunan pembangkit tenaga listrik 10 ribu MW tahap II.

Program 8, Sistem Harga Energi yang Kompetitif

- Penerbitan Perpres tentang harga patokan pembelian listrik dari panas bumi. (PJ: Departemen ESDM)

Program 9, Ketahanan Energi
- Perumusan penyelesaian permasalahan PPA di tingkat korporat PT PLN
  Penuntasan reorganisasi PLN dan pertamina.
- Pemanfaatan coal bed methane melalui penyusunan perangkat peraturan sehingga bisa menghasilkan energi pada tahun 2011. (Menneg BUMN)

Program 10, Pengalihan Sistem Subsidi: BBM, Pupuk dan Listrik.
- Perumusan pengalihan sistem subsidi: BBM, pupuk dan listrik. (PJ: Departemen ESDM, Deptan).

Program 11, Pengembangan Energi Terbarukan Nasional.
- Menerbitkan peraturan menteri tentang insentif pemanfaatan renewable industri (PJ: Dep eu).

Program 12, Revitalisasi KUR (Kredit Usaha Rakyat).
- Penyediaan dana penjaminan untuk KUR dalam APBNN sebesar Rp 2 triliun per tahun (PJ: Depkeu, Menneg Koperasi dan UKM).
- Perubahan peraturan pelaksanaan penyaluran KUR (PJ: Menko Perekonomian).
- Perluasan KUR dengan linkage antara perbankan besar nasional dan bank daerah (PJ: Menneg Koperasi dan UKM).

Program 13, Pengembangan UKM.
- Memperluas program diklat dan pendidikan vocational bagi pelaku UKM (PJ: Meneg koperasi dan UKM).
- Perluasan one village one product (OVOP) (PJ: Menneg Koperasi dan UKM)
- Percepatan pembangunan atau revitalisasi pasar tradisional sebanyak 90 pasar (PJ: Depdag).

Program 14, Ketenagakerjaan.
- Perubahan tentang upah minimum regional (PJ: Depnakertrans).

Program 15, Kelancaran Arus Barang dan Daya Saing
- Penerapan sistem pelayanan informasi dan perizinan investasi secara elektronik (DPIPISE) di kawasan perdagangan bebas dan pelabuhan bebas batam (PJ: Kepala BKPM)
- Pengoperasioan pelayanan kepelabuhan dan kepabeanan 24 jam per hari dan 7 hari per minggu (PJ: Dephub dan Depkeu).
- Program 16, Revitalisasi Industri Pupuk dan G ula, penyusunan rencana aksi revitalisasi industri pupuk dan gula (PJ: Depperin)

Program 17, Pengembangan klaster industri-industri berbasis SDA fosil dan yang terbarukan
- Pencanangan klaster industri berbasis pertanian, oleochemical di Sumut, Kaltim, dan Riau (PJ: Deptan)
- Perencanaan klaster industri berbasis migas, kondesat di Jatim dan Kaltim (PJ: Deptan)

Program 18, Aksesibilitas dan keterhubungan antarwilayah.
- Penyusunan cetak biru transportasi multimoda sesuai dengan cetak biru sistem logistik nasional (Departemen Perhubungan)
- Penyusunan konsep dasar perencanaan jaringan transportasi angkutan laut dan rencana pembangunan pelabuhan (PJ: Dephub)
- Integrasi sistem angkutan umum massal perkotaan antar-moda dimulai di Jakarta dengan penerapan tiket terusan kereta api dan busway (PJ: Dephub)

Program 19, Keselamatan Transportasi
- Penyusunan pedoman teknis tentang keselamatan transportasi (PJ: Dephub)

10 RUU Ekonomi **Pada 2010**

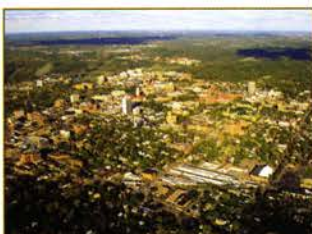
Pemerintah akan mengajukan 10 Rancangan Undang-Undang ekonomi pada 2010 sebagai bagian dari Program Legislasi Nasional (Prolegnas) dalam bidang ekonomi. Menteri Keuangan (Menkeu) Sri Mulyani mengungkapkan ini selesai Rapat Kerja dengan Komisi XI di gedung DPR Jakarta, 10 November 2009.

RUU tersebut adalah:
- RUU Jaring Pengaman Sistem Keuangan (JPSK).
- RUU Otoritas Jasa Keuangan (OJK)
- RUU Perubahan UU Nomor 8 Tahun 1995 Tentang Pasar Modal
- RUU Perubahan UU Nomor 11 Tahun 1992 Tentang Dana Pensiun
- RUU Perubahan UU Nomor 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian
- RUU Perubahan UU Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan
- RUU Akuntan Publik
- RUU Pengurusan Piutang Negara
- RUU Lelang.
- RUU Penilaian.

Sedangkan 10 RUU lainnya yang akan diajukan selanjutnya hingga 2014 yaitu :
- RUU Pengeloaan Kekayaan Negara
- RUU Pergadaian
- RUU Perubahan UU No.33/2004 tentang Perimbangan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah
- RUU Perusahaan Pembiayaan Sekunder Perumahan
- RUU Perubahan UU No.20/1997 tentang Penerimaan Negara Bukan Pajak.
- RUU Jaminan Pemegang Polis
- RUU Lembaga Keuangan Mikro
- RUU Lembaga Penjaminan
- RUU Lembaga Pembiayaan
- RUU Perubahan UU No.14/2002 tentang Pengadilan Pajak.

Menurut Sri Mulyani, RUU yang diprioritaskan di 2010 dari 10 RUU di atas adalah RUU JPSK dan RUU OJK..

Semua RUU telah sesuai dengan hasil konfirmasi dalam rapat pembahasan antara tim antar departemen dengan Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Hukum dan HAM.

Sayuti Hasibuan: "Kita Harus Mengadopsi Sistem Ekonomi Syariah"

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Al Azhar Indonesia (UAI), Prof Dr. Sayuti Hasibuan M.Si memiliki sikap yang jelas soal potensi ekonomi syariah di tangan Kabinet Indonesia Bersatu Jilid II. Dual system dalam perekonomian mesti diterapkan, ekonomi syariah dan konvensional. Dan untuk itu, tidak perlu menunggu regulasi, langsung saja terapkan.

"Saya berharap kabinet ini memahami bahwa tidak ada alternatif bagi sistem perekonomian Indonesia kecuali mengadopsi sistem ekonomi berdasarkan kepada Ketuhanan Yang Maha Esa dan Kemanusiaan Yang Adil dan Beradab. Yaitu sistem sosial ekonomi syariah untuk mewujudkan cita-cita pembangunan bangsa", kata Sayuti kepada *Sharing*. Berikut wawancara kontributor *Sharing*, Resi Randhi Mahardhika dengan pakar perencanaan pembangunan yang pernah menjabat Deputy Chairman Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas) ini.

❒ Bagaimana prospek ekonomi syariah di tangan kabinet baru?

Tanda-tandanya cukup baik, buktinya saat ini ada koalisi partai-partai Islam. Jadi, diharapkan saat ini partai-partai ini dapat mengerti perkembangan perekonomian Indonesia. Setelah 64 tahun lebih merdeka, mengapa masih ada sekian juta orang yang jika tidak dibantu pemerintah bisa mati kelaparan? Padahal Indonesia, 2009 ini diharapkan mau ekspor beras, yang dibatasi 100 ribu ton. Di negeri pengekspor beras ini, hampir 35-36 juta orang masih kelaparan, jika tidak ada bantuan raskin dari pemerintah. Artinya, ada yang salah dalam perekonomian Indonesia. Nah, mestinya partai-partai politik dan elit Indonesia maklum akan itu. Kemudian bersama DPR merumuskan supaya lima tahun dari sekarang jangan ada lagi rakyat Indonesia yang kelaparan jika tidak dibantu pemerintah. Itu tantangannya.

❒ Bagaimana solusi untuk mengurangi kelaparan tersebut?

Kita harus mengadopsi sistem ekonomi syariah. Konkritnya, adalah jangan lagi menggunakan pertumbuhan ekonomi sebagai ukuran keberhasilan sosial ekonomi. Tetapi menggunakan satu ukuran komposit atau ukuran yang menggabungkan unsur-unsur: 1) Peningkatan keimanan kepada Tuhan Yang Maha Esa . 2) Peningkatan mutu kehidupan rakyat, 3) Peningkatan mutu kecerdasan rakyat, 4) Peningkatan mutu keluarga-keluarga rakyat Indonesia, 5) Peningkatan kekayaan materi rakyat. Nah, ukuran komposit yang menggambarkan kelima hal ini, inilah yang menggantikan pertumbuhan ekonomi sebagai ukuran keberhasilan. Dengan sistem syariah, kelima hal ini digabung menjadi satu index, itulah ukuran kemajuan rakyat. Artinya rakyat itu maju berarti bukan karena pertumbuhan ekonominya saja yang tinggi, tapi keimanannya terhadap Tuhan Yang Maha Esa yang meningkat, mutu kehidupannya meningkat, mutu kecerdasannya meningkat, mutu keluarganya meningkat, dan kekayaannya meningkat.

❒ Kalau begitu perlu ekonomi dengan *dual system*?

Ya, dan porsi syariahnya harus semakin cepat dikembangkan. Peran pemerintah juga harus lebih aktif. Sebelumnya, sistem syariah ini datang dari rakyat, atau dari bawah. Pemerintah sebelumnya kurang begitu tanggap. Beda dengan Malaysia, syariah itu ditetapkan dari atas (pemerintah). Misalnya, bank Muamalat itu muncul kurang lebih 20 tahun yang lalu, tapi sampai sekarang sistem keuangan kita masih 3% syariah, tidak sampai 5%. Ini menunjukkan bahwa seluruh kabinet, seluruh aparatur pemerintahan harus aktif mengembangkan sistem syariah ini dalam bidangnya masing-masing.

❒ Perlukah regulasi khusus untuk dual system ekonomi ini, antara sistem ekonomi konvensional dan sistem ekonomi syariah?

Tidak perlu, yang diperlukan bukan regulasi, tetapi tindakan. Karena tujuan kita adalah terciptanya sistem syariah secepat mungkin. Itu artinya sistem yang non syariah ini harus tergeser secepat mungkin. Jika ada regulasi itu, nanti hanya akan memantapkan peran dari sistem non syariah, karena menurut saya sistem konvensional (non syariah) telah gagal. Jadi, buat apa memantapkan sistem yang gagal. Lebih baik, sistem yang gagal dihapuskan saja. ■

> "Yang diperlukan bukan regulasi, tetapi tindakan. Karena tujuan kita adalah terciptanya sistem syariah secepat mungkin".

EVALUASI 17 TAHUN EKONOMI ISLAM DI INDONESIA

Dr. Umer Chapra
"We must change the system into Islamic economics."

Tanggal 12 Desember 2009

Lomba Debat Online Ekonomi Islam

"Analisis Permasalahan Ekonomi Islam di Indonesia"

TEMPAT

12 Desember 2009

Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada

13 Desember 2009

Auditorium MM UGM
Pukul 08.00 - 17.00 WIB

CP : Munadi (0817 6888 404)
Wulan (0817 4109 037)
Email: shariaheconomics@gmail.com
www.sety.co.nr

Organized by :

Tanggal 13 Desember 2009

Seminar Nasional Ekonomi Islam

SESI I

Presentasi Call for Paper
"Ekonomi Islam dalam Menyelesaikan Permasalahan Makro di Indonesia"

SESI II

Evaluasi 17 tahun Ekonomi Islam di Indonesia

Pembicara :

- Ir. Adiwarman Azwar Karim, SE, MBA, MSc (Ahli Ekonomi Islam, Karim Business Consulting)

- Drs. Agustianto, M.A. (Sekjen Ikatan Ahli Ekonomi Islam [IAEI])

- Prof. Mudrajad Kuncoro* (Staf ahli ekonomi KADIN, kepala jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Gadjah Mada)

SESI III

Muslim Entrepreneurship
"Membangun Jiwa Entrepreneurship Muslim untuk Meraih Kesuksesan

Sponsored by :

Belajar Sosialisasi dari Model PNPM Mandiri

Oleh: Sasli Rais*

Dari Progam Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri banyak best practice yang dapat diambil oleh para stakeholders ekonomi syariah di Indonesia dalam hal sosialisasi.

Penulis terlibat dengan PNPM mandiri sejak 2005, khususnya dalam PNPM Mandiri Daerah Tertinggal dan Khusus (PNPM DTK), sebagai pelaku langsung PNPM Mandiri dan sebagai Project Management Unit (PMU) di Bappenas.

Kegiatan di atas dilakukan penulis di 10 Provinsi, 51 Kabupaten dan 186 Kecamatan. Lokasi yang dikunjungi mewakili komunitas Islam (Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam (NAD), Bengkulu, Lampung, Kalimantan Barat, Maluku Utara) dan non Islam atau sebagiannya (Provinsi Sumatera Utara, Kalimantan Tengah, Sulawesi Tengah, Maluku, Nusa Tenggara Timur).

Sebagai pemerhati ekonomi syariah, penulis sekalian menggali pendapat para pelaku PNPM Mandiri terkait ekonomi syariah. Mereka adalah aparat pemerintah daerah (pejabat), tokoh masyarakat, dosen/ mahasiswa, dan konsultan.

Hampir 90% yang ditanyai tidak mengetahui tentang ekonomi syariah, perbankan syariah, apalagi lembaga keuangan syariah selain bank. Padahal, daerah-daerah yang dikunjungi masih masuk di pusat kecamatan, kabupaten dan provinsi, bukan pelosok.

Mereka juga mengaku belum pernah menerima sosialisasi dari pihak-pihak terkait ekonomi syariah, seperti Bank Indonesia, bank syariah, asuransi syariah dan sebagainya baik dari pusat maupun yang berada di daerah tersebut.

❉ MASYARAKAT DILIBATKAN DALAM SOSIALISASI PNPM MANDIRI

Apabila kita berjalan-jalan di ibukota kecamatan, kelurahan/ desa dan bertanya kepada masyarakat apalagi aparatnya tentang apa itu PNPM Mandiri, mereka langsung 'mengenalnya', meskipun secara substansi belum tentu mengetahuinya. Namun, minimal dengan mengetahui apa itu PNPM Mandiri akan mudah untuk memberikan penjelasan selanjutnya tentang substansinya. Ini menunjukkan, nama PNPM Mandiri sudah familiar di masyarakat.

Bukan hanya karena PNPM Mandiri cukup gencar diiklankan di TV , tapi karena para *stakeholders*-nya melakukan sosialisasi yang efektif..

Saat ini PNPM Mandiri didukung oleh 5 PNPM Mandiri Inti yang cukup gencar dan lebih dikenal masyarakat dibandingkan PNPM Pendukung yang dikelola oleh masing-masing sektor yang berada di Kementerian dan Lembaga. Lima PNPM Mandiri tersebut adalah PNPM Perdesaan berada di 4.371 kecamatan; PNPM Perkotaan di 1.145 kecamatan; PNPM DTK/P2DTK di 186 kecamatan; PNPM PPIP di 479 kecamatan dan PNPM PISEW di 337 kecamatan dengan fokus kegiatannya di bidang *capacity building* aparat pemerintah daerah, kesehatan masyarakat terutama ibu dan anak, pendidikan dasar (Wajar 9 Tahun), pemberdayaan kaum perempuan, dan bersifat ekonomi (simpan pinjam pelaku usaha kecil dan mikro).

langsung PNPM Mandiri.

PNPM Mandiri secara terus-menerus disosialisasikan di masyarakat utamanya secara informal melalui kegiatan-kegiatan yang ada di masyarakat (pengajian rutin umat Islam, pertemuan mingguan gereja di rumah warga, kegiatan-kegiatan adat, dan kegiatan sosial keagamaan lainya). Juga melalui brosur-brosur, dialog interaktif di radio dan papan informasi yang tersebar cukup banyak di tempat-tempat strategis.

Intinya, ada pembentukan pemahaman bahwa masyarakat adalah tokoh utama sosialisasi PNPM Mandiri.

❈ SOSIALISASI YANG BELUM MENYENTUH MASYARAKAT

Setiap orang Muslim sebenarnya adalah pen-tablig (penyosialisasi) ekonomi syariah. Namun, tidak semua Muslim mampu melakukannya misalnya karena ketidaktahuan.

dikoordinasikan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia (DpBS BI)

Karyawan LKS harusnya menjadi mubaligh (penyosialisasi) yang baik, karena mereka tahu betul daerah kerjanya, tidak hanya sebatas memberikan sosialisasi saat di tempat kerjanya saja. Misalnya, Pegadaian yang hampir di setiap kecamatan ada.

Mengoptimalkan keberadaan organisasi pendukung seperti Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI), Forum Studi dan Silaturahmi Ekonomi Syariah (FoSSEI) di kampus-kampus, BMT-Koperasi Pondok Pesantren, dan sebagainya untuk terlibat dalam sosialisasi.

Memanfaatkan jaringan sosial keagamaan Islam yang berada di daerah, yang selama ini sepertinya belum dimanfaatkan secara optimal oleh LKS. Keberadaan lembaga-

> "Sosialisasi ekonomi syariah yang selama ini dilakukan melalui seminar, workshop, sarasehan dan semacamnya hanya tepat untuk kalangan tertentu saja (akademisi, pejabat bank, mahasiswa, pelaku usaha, misalnya). Imbasnya di sisi konten juga hanya bersifat pengembangan melalui masukan-masukan kepada pengambil kebijakan di tingkat pusat. Belum menyentuh masyarakat langsung sebagai konsumen LKS".

Apabila dipelajari lebih lanjut, sebenarnya ada beberapa hal yang mendorong keberhasilan Sosialisasi PNPM Mandiri yang dilaksanakan sehingga dikenal masyarakat, yaitu:

Dalam setiap sosialisasi selalu melibatkan tokoh masyarakat (adat, agama, pemuda), perguruan tinggi, institusi ekonomi, lembaga sosial masyarakat disamping aparat pemda sendiri. Ini membuat efek berantai sosialisasi.

Adanya sosialisasi bersama antara PNPM Mandiri utamanya di tingkat provinsi yang dikoordinasikan oleh Menkokesra sebagai pelaksana Tim Pengenali PNPM Mandiri dengan didukung K/L terkait sehingga pelaksanaan sosialisasi lebih optimal terutama terkait dengan kebijakan-kebijakan dari pemerintah pusat.

Sharing (tanggung bersama) pendanaan sosialisasi di tingkat kabupaten sampai kelurahan/desa di antara pelaksana

Oleh karena itu, diperlukan kelembagaan yang cukup baik untuk melakukan sosialisasi ekonomi syariah.

Sosialisasi ekonomi syariah yang selama ini dilakukan melalui seminar, workshop, sarasehan dan semacamnya hanya tepat untuk kalangan tertentu saja (akademisi, pejabat bank, mahasiswa, pelaku usaha, misalnya). Imbasnya di sisi konten juga hanya bersifat pengembangan melalui masukan-masukan kepada pengambil kebijakan di tingkat pusat. Belum menyentuh masyarakat langsung sebagai konsumen LKS.

Ada beberapa hal yang perlu dilakukan dalam rangka efisiensi dan efektivitas sosialisasi, antara lain:

Perlu adanya kesepakatan bersama (MoU) antara LKS Bank dan non Bank untuk bersama-sama melakukan sosialisasi bersama di daerah. Hal ini termasuk pendanaan, jadwal, dan pelaku sosialisasinya. Ini dapat

lembaga ini relatif berada di bawah organisasi-organisasi besar seperti Nahdlatul Ulama (NU), Muhammadiyah, Persis, dan Al-Irsyad. Sehingga relatif mudah untuk dilakukan kerja sama di tingkat pusatnya. Kalau mau jujur, sebenarnya masih banyak manajemen pondok pesantren yang belum memahami ekonomi syariah.

Dalam melakukan sosialisasi Ekonomi dan LKS ini, mungkin lebih tepat untuk menggunakan pendekatan rasionalitas (asas kemanfaatan) dibandingkan pendekatan religiusitas (asas keharaman bunga). Masih adanya kebelumsepakatan tentang keharaman bunga di antara ormas besar Islam.

)* *Anggota Tim Teknis Project Management Unit (PMU), Bappenas PNPM Daerah Tertinggal dan Khusus (PNPM DTK - P2DTK)*

Tanggung Renteng Yang Mentereng

Dari Citi Micro-Entrepreneurship Award (CMA) 2009, pola bagi hasil dan risiko mulai menjadi tren di kalangan UMKM.

Wajah lelaki setengah baya itu pucat. Tangannya yang kurus, gemetar. Entah karena dinginnya AC atau tegang menanti pengumuman siapa yang menjadi pemenang Citi Micro-Entrepreneurship Award (CMA) 2009. Tak berapa lama, pemenang pun diumumkan. Satu per satu nama juara disebutkan, namun tak ada namanya. Lelaki bernama Purwono itu terlihat lemas, kepalanya terkulai. Hingga namanya dipanggil jadi juara satu, dia masih tertunduk lesu.

"Kamu menang," ujar beberapa orang yang ada disampingnya. Ia terpana beberapa detik. Merasa takjub dengan yang didengarnya, Purwono langsung meninggalkan kursinya dan bersujud syukur. Dengan langkah pasti dan senyuman, dia menerima penghargaan juara I CMA 2009 kategori perdagangan dan jasa.

Purwono adalah satu dari sembilan pengusaha mikro terpilih sebagai pemenang CMA 2009. Ada tiga kategori yang diperlombakan, yakni usaha mikro berbasis makanan dan minuman, perdagangan dan jasa, serta usaha mikro kerajinan dan produk lainnya. Para pemenang akan mendapat hadiah pertama senilai Rp 11 juta, kedua Rp 9 juta, dan ketiga Rp 7 juta.

POLA BAGI HASIL DAN RISIKO

Sembilan pemenang ini terpilih dari seleksi yang cukup panjang. Sebanyak 44 nominasi dari 558 pengusaha mikro di Indonesia, mulai dari Sumatera, Jawa, Kalimantan, Sulawesi sampai Papua yang memenuhi persyaratan diseleksi. Mereka harus memenuhi kriteria peserta seperti omzet maksimal Rp 50 juta per tahun atau laba bersih Rp 1,5 juta per bulan. Lalu tenaga kerja maksimum 10 orang, bisnis UKM yang digeluti adalah bisnis utama bukan sambilan, usaha sudah di atas dua tahun, tidak ada afiliasi dengan usaha menengah atau besar, dan lain-lain.

Dari hasil seleksi awal terpilihlah 18 orang finalis. Belasan orang inilah yang diundang ke Jakarta untuk proses penjurian final. "Mereka sungguh luar biasa, hampir semua juri merasa kagum terutama dengan militansi mereka," ujar Ketua UKM-Center Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (FE UI), Nining I Soesilo.

Mereka, sambung Nining, sangat giat dalam menjalankan usahanya. Meskipun modal mereka kecil, namun mereka tidak mudah menyerah.

Kalaupun jatuh, mereka akan segera bangkit untuk memperbaiki kehidupannya.

Dalam perkembangan CMA lima tahun terakhir ini, Nining bersama timnya menemukan kecenderungan perilaku pengusaha mikro di Indonesia yang berkembang menuju penerapan sistem tanggung renteng atau bagi hasil dan risiko, dibandingkan dengan sistem simpan pinjam perorangan. Model bisnis ini mensyaratkan seluruh anggota kelompok untuk secara bersama bertanggung jawab mengelola dan memenuhi kewajiban kelompok tersebut kepada pihak eksternal.

menunjukkan, terdapat sekitar 51,3 Juta unit usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Jumlah ini mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya sebesar 48,89 juta unit usaha dan 44,3 Juta unit usaha di 2006. Di antara 51,3 Juta UMKM, 99% di antaranya merupakan unit usaha mikro. UMKM ini memiliki ketahanan ketika dunia sedang dilanda krisis. Terbukti dari upaya mereka untuk berkembang di pasar domestik, misalnya dengan mengembangkan usaha melalui sistem tanggung renteng.

PAHLAWAN DARI DESA TERTINGGAL

Penghargaan inipun terbilang unik, karena hampir seluruh

Seorang yatim piatu ini, kini berhasil membuat usaha *video shooting*-nya berjalan di kampungnya, Yogyakarta. "Saya berharap CMA yang merupakan kerja sama Citi Peka dan UKM-Center FE UI berjalan sesuai dengan tujuannya yakni mengurangi hingga setengah penduduk miskin dunia tahun 2015 dengan memberdayakan perekonomian rakyat miskin. Karena menurut data yang ada di Menkokesra, hingga Juli 2008, jumlah penduduk miskin mencapai 34,96 Juta orang," katanya menjelaskan.

DIGELAR DI 26 NEGARA

Program CMA 2009

Secara global, Citi Foundation telah mengucurkan lebih dari USD 3,5 Juta selama tiga tahun terakhir untuk program CMA. Digelar di 26 negara seperti Cina, Kolombia, India, Indonesia, Mexico, Peru, Nigeria, dan Rusia, Citi Foundation menggandeng lembaga swadaya masyarakat, perguruan tinggi, dan pemerintah setempat untuk menjalankan program ini.

■ REN

"Dalam perkembangan CMA lima tahun terakhir ini, Nining bersama timnya menemukan kecenderungan perilaku pengusaha mikro di Indonesia yang berkembang menuju penerapan sistem tanggung renteng, dibandingkan dengan sistem simpan pinjam perorangan".

Sejak peluncuran di Indonesia pada 2003, jumlah pengusaha mikro yang mendaftar telah mencapai lebih dari 2,800 orang.

Sistem ini memang memiliki keistimewaan. Yakni seluruh anggotanya secara bersama menanggung pembayaran kredit dan modal pendanaan. Cara ini pun bisa digunakan pendekatan strategis untuk mencari solusi persoalan-persoalan mendasar yang dihadapi para pengusaha mikro. Persoalan yang biasa dihadapi diantaranya permodalan serta ketiadaan jaminan kredit (*collateral*). Namun dengan tanggung renteng, usaha mikro menyelesaikan masalah secara kolektif sehingga memberikan persepsi, mereka sudah '*bankable*'.

Solusi ini menjadi signifikan jika dikaitkan dengan besarnya jumlah usaha mikro di Indonesia. Data kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah tahun 2008

nominator berasal dari daerah tertinggal. "Ini membuktikan, kita tidak bisa memandang mereka sebelah mata," ujar Menteri Negara Percepatan Daerah Tertinggal, Helmy Faisal Zaini.

Sebut saja Nur Wasito yang menjadi juara satu CMA kategori Makanan, Minuman dan Bahan Pangan. Pria asal Sumatera Utara ini memulai bisnis keramba ikan Kerapu dengan modal hanya Rp 2 Juta. Dia membeli anak-anak ikan Kerapu dari nelayan, lalu membesarkannya dalam dua keramba yang dibuat di tepi laut. Setelah cukup umur, ia menjualnya kepada pengepul dengan harga yang ditentukan pengepul. Dari hasil kerja kerasnya, dia kini memiliki delapan keramba yang masing-masing berisi 250 ikan Kerapu. Ia pun mempekerjakan empat orang pegawai untuk membantunya.

Begitupun dengan Purwono.

diluncurkan oleh Citi Peka bersama UKM Center Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Pemberian penghargaan ini untuk meneruskan komitmen dalam memberikan apresiasi dan penghargaan kepada para pelaku unit usaha mikro yang berprestasi. Sekaligus juga untuk mengembangkan usaha, sekaligus memperluas jejaring dengan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang memberi pinjaman.

Program ini didanai oleh Citi Foundation, sayap sosial Citigroup, kelompok usaha keuangan dan perbankan multinasional. Tahun ini, Citi Foundation mengalokasikan dana sebesar Rp 512,9 Juta untuk usaha mikro, kecil, dan menengah lewat program Citi Peka atau CMA. Sejak 2005, Citi Foundation melalui Citi Peka telah menyumbang total dana lebih dari Rp 2,7 Miliar untuk program ini.

Syarat Kontestan CMA 2009

1. UMKM dengan maksimum omzet Rp50 juta rupiah per tahun atau laba bersih Rp 1,5 juta perbulan.
2. Pekerja (tenaga kerja) maksimum 10 orang.
3. Bisnis UKM adalah bisnis utama yang serius dijalankan bukan sambilan.
4. Usaha sudah dijalankan di atas dua tahun.
5. Tidak ada afiliasi dengan usaha menengah atau usaha besar.
6. Mendapat rekomendasi dari Lembaga Keuangan Mikro (seperti; BPR, Koperasi Simpan Pinjam (KSP), Unit Simpan Pinjam (USP), Lembaga Perkreditan Desa (LPD), Badan Kredit Kecamatan (BKK), Lumbung Kredit Pedesaan (LKP), Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM), Koperasi Kredit (Credit Union), BMT, Koperasi Syariah, PPMK, Arisan, dll) yang memberi pinjaman.
7. Pinjaman tidak lebih dari Rp10 Juta.

Kaleidoskop **Ekonomi**

6 Januari 2009

Sofyan Baasyr Pimpin KADIN Bidang Syariah

Ketua Umum Kamar Dagang dan Industri (KADIN) periode 2008-2013, M.S. Hidayat mengumumkan jajaran baru pengurus DPP KADIN. Direktur Utama Bank Rakyat Indonesia, Sofyan Baasyr terpilih sebagai Ketua Bidang Keuangan, Perbankan dan Keuangan Syariah.

24 Januari 2009

MES Susun Roadmap Ekonomi Syariah

Rapat Kerja Nasional (Rakernas) Pengurus Pusat Masyarakat Ekonomi Syariah (MES). Rakernas bertema: "Roadmap Ekonomi Syariah sebagai Sistem Ekonomi Indonesia". Rakernas digelar di Plaza Mandiri, Jalan Gatot Subroto, Jakarta.

28 Januari 2009

Target Moderat Pertumbuhan Perbankan Syariah

Deputi Gubernur Bank Indonesia Siti Fadjrijah mematok target moderat untuk pertumbuhan aset perbankan syariah 2009, antara Rp 80-90 Triliun. Ini diungkapkannya di sela gedung BI, Jl. Thamrin, Jakarta.

Bank sentral memiliki tiga skenario untuk 2009. Pertama, skenario optimis yaitu berhasil mencapai 5% seperti selama ini ditargetkan atau mencapai aset Rp 127 Triliun. Kedua, moderat menjadi Rp 80-90 Triliun. Ketiga, pesimis di angka Rp 60-65 Triliun.

29 Januari 2009

Modal Minimum Bank Umum Syariah Direvisi

Bank Indonesia (BI) menerbitkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) No 11/3/PBI/2009 tentang Bank Umum Syariah. Di antara aturan di dalamnya: modal disetor minimum untuk mendirikan bank umum syariah (BUS) minimal Rp 1 Triliun dan tidak boleh dimiliki 100% milik asing. Kepemilikan asing di BUS , baik oleh WNA atau badan hukum asing maksimal 99% dari modal disetor tersebut.

4-8 Februari 2009

Festival Ekonomi Syariah (FES) Kedua Digelar

FES kedua digelar oleh Bank Indonesia (BI) dengan tema: "Indonesia Bisa Lebih Sejahtera". Dibuka oleh Presiden RI Susilo Bambang Yudhoyono di Jakarta Convention Center (JCC).

Dalam pidatonya, SBY menilai sistem ekonomi syariah memiliki aspek positif, seperti investasi yang beretika dan menghindari kegiatan spekulatif. Presiden juga berharap, "Ekonomi syariah bisa dinikmati tidak hanya oleh umat Islam, tapi segenap masyarakat Indonesia. Pada saat yang sama kita juga harus melakukan revitalisasi pada sektor infak dan sedekah untuk mengurangi kemiskinan dan memperkuat semangat kebersamaan. Dalam ekonomi syariah diberikan pengaturan sistem keuangan, pelaku bisnis diajak memahami etika yang baik.

Kegiatan diikuti oleh hampir seluruh pemangku pihak ekonomi dan bisnis syariah di Indonesia. Diikuti sekitar 14 bank syariah baik Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS), serta 4 BPRS. Lembaga keuangan non bank juga mengikuti seperti asuransi syariah, pegadaian, koperasi syaria, multifinance syariah, lembaga amil zakat, dan sebagainya.

7 Februari 2009

BNI Hasanah Card Diluncurkan

Unit usaha syariah PT Bank Nasional Indonesia Tbk, BNI Syariah meluncurkan kartu pembiayaan berbasis syariah yang di perbankan konvensional lebih dikenal sebagai kartu kredit. Kartu ini diberi nama "Hasanah Card". disebutBNI Syariah bekerjasama dengan MasterCard Worldwide

Direktur Utama BNI, Gatot M Suwondo, dalam acara peluncuran BNI Hasanah Card di sela Festival Ekonomi Syariah (FES) 2009, mengatakan, "Peluncuran produk ini merupakan salah satu komitmen kami untuk menyediakan produk dan layanan perbankan sesuai dengan kebutuhan masyarakat dengan gaya hidup modern dan berprinsip syariah."

7 Februari 2009

Jamkrindo Kerjasama Penjaminan dengan Lima Bank Syariah

Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo) mengumumkan kerjasama penjaminan pembiayaan kredit berbasis syariah dengan lima perbankan syariah dan ASBANDA. Lima bank syariah tersebut adalah Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Mega Syariah, BNI Syariah, BRI Syariah, Bukopin Syariah dan Asbanda untuk mengembangkan dan memperluas kerjasama penjaminan pembiayaan mikro, perorangan dan umum kepada Usaha Mikro Kecil Menengah serta Koperasi (UMKMK).

2-3 Maret 2009

World Islamic Economic Forum (WIEF) ke-5 Digelar di Jakarta

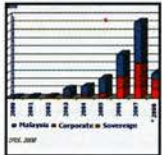
Konferensi global bisnis internasional yang mempertemukan antara pelaku bisnis Islami dan para pejabat pemerintahan. WIEF ke-5 ini mengangkat krisis ekonomi global dan pemecahannya sebagai isu utama.

Forum dihadiri oleh 1.557 peserta, 1.395 delegasi, 85 pembicara dan 70 kepala dunia usaha dari seluruh dunia. Forum menghasilkan deklarasi untuk mengatasi krisis finansial global:

1. Mendukung upaya dari OIC untuk mengakselerasi kerjasama ekonomi regional lewat implementasi selama 10 tahun.
2. Mendukung bank pembangunan islam untuk bisa mempromosikan sistem keuangan islam untuk bisa mempromosikan keuangan perbankan syariah sebagai alternatif dari sistem yang konvensional.
3. Meminta pemerintah dan bank-bank islam memperluas mikro kredit berbasis syariah.
4. Mendukung upaya untuk pengaturan di finansial global untuk memitigasi risiko dan kegagalan.
5. Mendukung pusat pelatihan sistem syariah dengan standar yang sama.

dan Bisnis Syariah 2009

16 April 2009

Pemerintah Terbitkan Sukuk Global Senilai USD650 Juta

Inilah debut pertama Pemerintah Indonesia menerbitkan sukuk dalam mata uang USD. Berjenis ijarah sukuk global ini bernilai USD 650 Juta yang didistribusikan pada 23 April 2009.

Dengan kupon berbunga tetap 8,8% dan jatuh tempo 23 April 2014, sukuk global perdana ini mendulang sukses karena kelebihan permintaan sebanyak 7 kali. Dilihat dari distribusi investor, pembeli dari negara Muslim dan Timur Tengah sebanyak 30%, Asia termasuk Indonesia 40%, Amerika 19%, dan Eropa 11%.

20 April 2009

Dana Haji Ditempatkan Dalam Sukuk

Menteri Agama, Maftuh Basyuni menandatangani MoU dengan Menteri Keuangan untuk penempatan dana Haji dan Dana Abadi Umat (DAU) di dalam SBSN di kantor Menteri Keuangan, Jalan Wahidin Raya, Jakarta.

Departemen Agama menilai, penyimpanan dana haji dan DAU ke dalam deposito perbankan selama ini memiliki kekurangan, tidak terjamin 100% keamanannya. Yang dijamin hanya Rp 2 Miliar. Oleh karena itu, Depag mulai mengarahkan penyimpanan dana tersebut ke instrumen SBSN yang dinilai lebih aman dan bisa dimanfaatkan oleh negara. Untuk tahap awal, Depag menempatkan dana sebesar Rp9 Triliun.

14 Mei 2009

Aset Tumbuh Tipis Akibat Krisis

Direktur Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia (BI) Ramzi A Zuhdi menilai aset perbankan syariah nasional bertumbuh hanya Rp1,6 Triliun di kuartal pertama 2009. Di akhir 2008, aset tercatat Rp 50 Triliun, maka pada kuartal pertama menjadi Rp 51,6 Triliun.

Tipisnya pertumbuhan aset dinilai sebagai akibat krisis keuangan sejak akhir 2008. Meski begitu, perbaikan kondisi ekonomi nasional di kuartal pertama 2009 juga terjadi.

19 Mei 2009

Kadin Gelar Seminar Ekonomi Syariah Pertama

Komite Tetap Keuangan dan Perbankan Syariah Kamar Dagang Industri (KADIN) menggelar seminar ekonomi syariah pertamanya pada 19 Mei 2009 di Jakarta. Dihadiri para pengusaha di bawah naungan KADIN dan lembaga keuangan syariah, seminar ini, dikatakan Ketua Umum KADIN, MS Hidayat dalam sambutannya adalah untuk menjembatani pengusaha dan LKS. Lebih lagi, KADIN berpendapat, pengembangan ekonomi syariah di Tanah Air tidak bisa ditawar lagi dan perlu mendapat dukungan banyak pihak, termasuk pengusaha.

12 Juni 2009

Akuisisi Bank UIB oleh BCA Selesai

PT Bank Central Asia Tbk (BCA) menyelesaikan akuisisi PT Bank UIB (UIB) senilai Rp 248,257 Miliar (100%). Bank terakuisisi nantinya akan dikonversi menjadi bank umum syariah (BUS). Rencana akuisisi dan pendirian BUS telah mendapat persetujuan dari pemegang saham BCA yang tertuang dalam Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) pada 18 Desember 2009.

24 Juni 2009

Kemenpera-BWI-MES Kerjasama Pembiayaan Perumahan Rakyat

Menteri Perumahan Rakyat, Mohammad Yusuf Asy'ari menandatangani MoU untuk pengembangan perumahan dan permukiman bagi masyarakat melalui instrumen keuangan syariah dan wakaf bersama Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) dan Badan Wakaf Indonesia (BWI) di Kantor Kemenpera, Jakarta,

Ini adalah tahap awal upaya penyediaan rumah murah bagi rakyat melalui instrumen ekonomi syariah. Para pihak akan melakukan beberapa hal antara lain: (1) pemetaan dan inventarisasi potensi harta benda wakaf untuk kepentingan ibadah dan kesejahteraan umum; (2) fasilitasi dukungan pembiayaan perumahan dan pemukiman melalui instrumen keuangan syariah dan wakaf; (3) mengkaji skema pembiayaan syariah untuk pengembangan perumahan dan pemukiman; (4) pendayagunaan wakaf untuk pengembangan perumahan dan permukiman.

24 Juni 2009

Sukuk Dana Haji Diterbitkan

Departemen Keuangan (Depkeu) menerbitkan Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) atau Sukuk untuk Dana Haji dan Dana Abadi Umat (DAU). Sukuk diterbitkan dalam dua seri dengan, SDHI 2010 B untuk Dana Haji dan SDHI 2010 C untuk DAU. Total keduanya senilai Rp 1,186 Triliun. Metode yang dipakai adalah private placement.

	Seri SDHI 2010 B	Seri SDHI 2010 C
Nominal:	Rp 850 Miliar	Rp 336 Miliar
Bentuk dan jenis SBSN:	Tanpa warkat dan Non-tradable	Tanpa warkat dan Non-tradable
Tingkat imbalan:	Fixed 7,83% per tahun	Fixed 7,89% per tahun
Akad SBSN:	Ijarah Al Khadamat	Ijarah Al Khadamat
Underlying Assets:	Jasa (service)	Jasa (service)

1 Juli 2009

Aturan BPRS Diperjelas

Bank Indonesia (BI) merevisi aturan pendirian Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/23/PBI/2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

Beberapa aturan dalam PBI baru ini adalah, bentuk badan hukum BPRS adalah Perseroan Terbatas (PT) dengan modal disetor paling kurang sebesar:

1. Rp 2 Miliar untuk BPRS yang didirikan di wilayah DKI Jakarta dan Kabupaten/Kota Bogor, Depok, Tangerang dan Bekasi.
2. Rp 1 Miliar untuk BPRS yang didirikan di wilayah ibukota propinsi di luar wilayah tersebut di atas.
3. Rp 500 Juta untuk BPRS yang didirikan di luar wilayah tersebut.

1 Juli 2009

***Grand Launching* BRI Syariah**

Sejak lahir pada 17 November 2008, Bank Umum Syariah BRI (BRI Syariah) baru melakukan *grand launching* pada 1 Juli 2009.

Brand image baru dilakukan BRI Syariah melalui

pernyataan visinya: "Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah,untuk kehidupan yang lebih bermakna".

22 Juli 2009

BNI Syariah-SMF Kerjasama Pembiayaan Sekunder Perumahan

Pemimpin Divisi Usaha Syariah BNI, Ismi Kushartanto menandatangani MoU dengan Direktur Utama PT Sarana Multigriya Finansial (SMF), Erica Soeroto di bidang penyaluran pembiayaan sekunder perumahan melalui Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah.

Kerjasama SMF-BNI Syariah adalah yang pertama di bidang pembiayaan sekunder perumahan. Pihak SMF berharap ini akan menjadi model kerjasama dengan lembaga penyalur KPR Syariah lainnya. Dirut SMF Erica Soeroto menyatakan dalam siaran persnya, "Penyaluran dana kepada BNI Syariah merupakan penyaluran pertama kepada lembaga penyalur KPR syariah. Diharapkan dapat dijadikan model untuk kerjasama dengan lembaga penyalur KPR syariah lainnya".

29 Juli 2009

Wakaf Uang Harus Lewat LKS

Peraturan Menteri Agama No.4 Tahun 2009 tentang Administrasi Wakaf Uang diterbitkan pada 29 Juli 2009. Dalam peraturan tersebut, negara mewajibkan penerimaan wakaf uang harus melalui Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU).

18 Agustus 2009

Ulama NU Belum Satu Kata Soal Bank Syariah

Dalam Halaqah Pra-Muktamar ke-32 Nahdlatul Ulama (NU), Komisi Maudlu`iyah Waqi`iyah belum satu pendapat soal bank syariah.

Wakil Ketua Lembaga Takmirul Masajid Indonesia (LTMI) NU Mukhlas Syarkun menilai, dalam beberapa kasus, bank syariah ternyata tak ada bedanya dengan bank konvensional. Misalnya soal kewajiban agunan untuk pinjaman. Sementara, tidak semua orang, terutama kaum miskin yang dapat memberikan agunan untuk mendapatkan pinjaman.

Pendapat berbeda dari Ketua Komisi Maudlu`iyah Waqi`iyah KH Masyhuri Naim, secara umum bank syariah tidak bertentangan dengan syariat Islam. Salah satu alasannya adalah ketiadaan bunga bank yang memang diharamkan dalam Islam.

Pada Muktamar NU yang akan digelar di Makassar, Sulawesi Selatan pada Januari 2010, akan dibahas lebih mendalam soal ekonomi syariah dan segala aspeknya..

1-6 September 2009

M-Life Festival Ramadhan Digelar di Jakarta

Kegiatan sosialisasi ekonomi dan bisnis syariah yang mengintegrasikan kegiatan *on air* dan *off air* digelar di Jakarta dengan nama M-Life Festival Ramadhan. Kegiatan *off air* berupa pameran di Grand Indonesia pada 1-6 September 2009. Program on air dilakukan melalui program Sakina di TV One sepanjang Ramadhan 2009. Sakina dan M-Life Festival di dukung oleh seluruh stakeholders syariah dan Bank Indonesia.

16 September 2009

Masalah Pajak Ganda Tuntas

Rapat paripurna DPR mengesahkan Rancangan Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan Barang Mewah (RUU PPN dan PPnBM) menjadi UU No. 42 Tahun 2009. UU yang akan berlaku mulai 1 April 2010 ini memuat ketentuan yang menyelesaikan masalah pajak ganda transaksi murabahah lembaga keuangan syariah.

Di antara pokok-pokok perubahan dalam UU tersebut terkait masalah ini: "Adapun objek pajak yang terbebas PPN, yakni: pelayanan kesehatan medis…,pengiriman uang lewat wesel pos, dan jasa keuangan yang dilakukan oleh siapapun termasuk perbankan syariah.

Sementara dalam transaksi murabahah pajak hanya dikenakan sekali atau dianggap langsung dari bank syariah ke nasabah pembiayaan. Pasal 1A huruf h UU No.42 tahun 2009 memuat: "Penyerahan Barang Kena Pajak oleh Pengusaha Kena Pajak dalam rangka perjanjian pembiayaan yang dilakukan berdasarkan prinsip syariah, yang penyerahannya dianggap langsung dari Pengusaha Kena Pajak kepada pihak yang membutuhkan Barang Kena Pajak".

5 Oktober 2009

Lampu Hijau untuk *Spin Off* BNI Syariah

Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) PT Bank Negara Indonesia Tbk (BNI) menyetujui pemisahan Unit Usaha Syariah (UUS) menjadi Bank Umum Syariah (BUS).

Pemisahan (spin off) ini mengakibatkan seluruh aktiva dan pasiva UUS BNI beralih kepada Bank Umum Syariah yang akan didirikan termasuk menyetujui Rancangan Pemisahan Unit Usaha Syariah Perseroan dengan cara pendirian Bank Umum Syariah untuk dituangkan ke dalam Akta Pemisahan dan ditandatangani di hadapan Notaris.

Dewan Komisaris BNI menyetujui menanam modal maksimal sebesar Rp 999 Miliar atau 99,9% dari keseluruhan modal disetor BUS. Sisanya sebesar Rp 1 Miliar (0,1%) ditanam oleh PT BNI Life Insurance.

5 November 2009

Indonesia Islamic Finance Forum (IIFF) 2009 digelar di London

Kedutaan Besar RI di London, Inggris menggelar promosi keuangan dan perbankan syariah Indonesia kepada Kerajaan Inggris dan Irlandia.

Dari pemerintah Indonesia hadir Deputi Direktur Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia (DPBS BI) Dr. Mulia Siregar dan Direktur Direktorat Pembiayaan Syariah Departmen Keuangan, Dahlan Siamat. Perbankan syariah diwakili Direktur Utama Bank Syariah Mandiri, Yuslam Fauzi dan Direksi Bank BNI, Bien Subiantoro, serta Rizqullah, Pemimpin UUS BNI. Juga hadir Ketua Umum Asosiasi Bank Syariah Indonesia (Asbisindo), A. Riawan Amin dan Pengajar Islamic Finance and Law, Durham University (UK), Prof. Habib Ahmed.

Dalam sambutan pembukaan, Dubes RI untuk Kerajaan Inggris dan Irlandia, Yuri O Thamrin, mengatakan industri keuangan syariah adalah industri yang pertumbuhannya sangat pesat di dunia internasional dan juga Indonesia. Dia mengatakan potensi keuangan syariah di Indonesia sangat besar karena populasi dan pasarnya yang terbuka. KBRI London menurut dia bangga bisa memfasilitasi dan mengundang investor yang ingin membuka investasi di Indonesia.

Dalam kesempatan tersebut, Rizqullah juga mengunjungi 2 dari 5 Bank Islam dan satu perusahaan konsultan hukum syariah yang ada di London dalam rangka menjajaki kemungkinan kerjasama dalam rangka pengembangan bisnis BNI Syariah ke depan".

10 November 2009

Pemerintah Lelang Lima Sukuk Ijarah

Departemen Keuangan (Depkeu) lelang lima seri Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dengan target indikatif sebesar Rp1,5 Triliun. Hasil lelang berhasil mengumpulkan dana sebesar Rp 1,077 Triliun. Sementara total penawaran yang masuk sebesar Rp2,2 Triliun.Dana segar dari penjualan sukuk tersebut akan dialokasikan untuk memenuhi sebagian target pembiayaan Anggaran Pendapatan Belanja Negara (APBN) 2009.

Lima SBSN menggunakan akad *Ijarah Sale and Lease Back*. Mereka adalah: IFR0003 dengan penawaran Rp 527 Miliar diserap semuanya; IFR0004 dengan penawaran Rp 670 Miliar diserap Rp 550 Miliar; IFR0005 dengan penawaran Rp 19 Miliar; IFR0006 dengan penawaran Rp 355 Miliar; dan IFR0007 dengan penawaran Rp 629 Miliar. Ketiga yang terakhir tidak ada yang dimenangkan pemerintah.

all photos (istimewa)

Sosialisasi Melalui Hati

Model sosialisasi baru digagas untuk mendorong pertumbuhan wakaf di Indonesia, membuka hati melalui aktivitas pengajian.

Sudah menjadi rahasia umum, potensi wakaf di Indonesia sangatlah besar. Menurut data yang dihimpun Departemen Agama RI, hingga Oktober 2007, jumlah tanah wakaf di Indonesia mencapai 2,68 miliar meter persegi (m2) atau 268.653 hektare. Jumlah itu tersebar di 366.595 lokasi di seluruh Indonesia.

Bahkan, di Tabung Wakaf Indonesia (TWI) pertumbuhan wakaf setiap tahun mencapai 100%. Tahun 2008, wakaf yang masuk ke TWI sebesar Rp 3 Miliar atau naik 100% dari 2007 sebesar Rp 1,5 Miliar. Dilihat dari rasio pertumbuhan, angka itu memang fantastis, namun jika dibandingkan dengan zakat dan sedekah biasa, jumlahnya masih kecil.

"Pencapaian zakat sebesar Rp 80 Miliar, sedangkan wakaf Rp 3,5 Miliar. Padahal potensi wakaf sama besarnya dengan zakat," ujar Direktur TWI, Zaim Saidi, seusai Seminar Nasional 'Quo Vadis Wakaf' di Al-Azhar Jakarta, beberapa waktu lalu. Belum maksimalnya pencapaian potensi wakaf terletak pada kesadaran masyarakat untuk berwakaf. Walaupun Islam menjanjikan wakif sesuatu yang indah di akhirat nanti.

Zaim menjelaskan, untuk menumbuhkan keinginan berwakaf, diperlukan penyadaran. Namun penyadaran seperti apa yang efektif, karena dasar masalah orang tidak mau wakaf adalah *hubbuddunya* atau penyakit hati. Penyakit ini tumbuh karena kehidupan manusia setiap hari semakin sulit. Kebutuhan primer seperti makan dan sekolah saja semakin mahal. Dan akar masalah dari kondisi tersebut adalah riba.

Dengan riba, orang menjadi kikir. Mereka takut dan dibuat takut oleh kehidupan. Bagaimana 90% isi koran hanya hal-hal yang menakuti seperti masa depan yang tidak pasti, penyakit menakutkan, harga kebutuhan yang terus merangkak naik, dan lain-lain.

"Jadi, selama akar masalah tidak ditangani, meskipun penyadaran terus dilakukan, persoalan tidak akan pernah selesai, karenanya riba harus dihapuskan," tutur Zaim. Meski demikian, upaya penyadaran tetap harus dilakukan. Karena persoalannya ada pada hati maka pendekatannyapun harus melalui hati.

MELALUI MAJLIS TAKLIM

Cara yang paling efektif adalah melalui majlis taklim. Dalam pengajian, biasanya mereka duduk, mendengarkan penjelasan dan membuka hatinya. Ketika jamaah dalam kondisi seperti ini, pengisi taklim bisa menjelaskan tentang keunggulan wakaf, termasuk janji Allah yakni dengan berwakaf manusia dijanjikan pahala yang berlipat dan reward bagus. Pendekatan lainnya bisa melalui media, walaupun pendekatan ini dinilai tidak seefektif bertatap muka langsung.

TWI sendiri melakukan dua pendekatan yakni melalui media masa dan *merger gift* (sedekah besar). Sedekah ini sifatnya lebih personal, dengan cara mendata sejumlah orang, membagi segmentasi, lalu mendekatinya secara personal. Seperti Depok, dulu ada yang berwakaf 200 meter, kini 800 meter.

Presiden Direktur Dompet Dhuafa, Ismail A. Said menyatakan supaya masyarakat mau berwakaf, semua pihak harus bekerjasama mempromosikannya. Caranya dengan menjelaskan potensi-potensi dan kehebatan wakaf. "Kita juga harus mendorong wakaf menggunakan sistem yang transparan dan baik, karena wakaf sangat berhubungan dengan kepercayaan sehingga perlu transparansi," tutur dia.

Selama ini, orang yang datang ke Dompet Dhuafa pada umumnya untuk membayar zakat. Namun pihaknya selalu menyarankan kepada masyarakat yang membayar zakat untuk melakukan shodaqah dan wakaf. Karena amalan wakaf tidak akan pernah mati, dia akan terus berjalan menghidupi banyak orang.

Salah satu contoh lembaga yang berhasil melaksanakan wakaf adalah Pesantren Gontor. Pondok ini ditopang 320 ha lahan wakaf, 212 ha diantaranya sawah produktif. Pada tahun 2003, lahan tersebut, menghasilkan panen Rp 726 Juta. Selain itu, mereka memperoleh pendapatan dari kebun cengkeh dan kegiatan niaga lainnya yang relatif kecil. Dari hasil tersebut, Gontor mampu menyediakan jasa pendidikan bermutu bagi 35 ribu siswa dengan harga relatif murah. ■ Ren/VA

"Di Tabung Wakaf Indonesia (TWI) pertumbuhan wakaf setiap tahun mencapai 100%. Tahun 2008, wakaf yang masuk ke TWI sebesar Rp 3 Miliar atau naik 100% dari 2007 sebesar Rp 1,5 Miliar. Dilihat dari rasio pertumbuhan, angka itu memang fantastis, namun jika dibandingkan dengan zakat dan sedekah biasa, jumlahnya masih kecil".

Belendung Bangkit dari Keterpurukan

Jika ada hajatan mereka berfoya-foya. Rp10 Juta semalam habis tersia bukan masalah. Jika bangkrut, utang dari rentenir pun melilit. Kini Belendung bukan kampung "bahlul" seperti itu lagi. Warganya punya usaha sendiri, berkoperasi, dan maju. Ormas Islam dan masjid ambil peran kuat. Bisa dibilang, Belendung adalah salah satu lokus percontohan pemberdayaan masyarakat via ekonomi syariah.

M Matahari mulai bergerak ke arah barat, tatkala puluhan ibu-ibu berkumpul di Pendopo Kampung Belendung, Desa Kedung Pengawas, Kecamatan Babelan, Kebupaten Bekasi, Provinsi Jawa Barat. Mereka tampak heboh menceritakan berbagai hal, dari mulai usaha yang dirintisnya hingga gosip selebriti yang baru dilihatnya di televisi. Disaat yang satu bercerita, yang lain menambahkan, sehingga acara menunggu pengajian dimulaipun tidak menjadi jenuh.

Di samping kiri mereka, ibu-ibu yang lain baru berdatangan. Begitu datang, mereka langsung menyerahkan sebuah buku dan uang di atas meja. Setelah itu, mereka mengikuti antrean ke belakang, menanti buku dikembalikan. Mereka tidak sedang membayar iuran pengajian, mereka tengah membayar iuran wajib koperasi. Dari koperasi yang mereka namakan Koperasi Wanita Sejahtera (Kowara) inilah, taraf ekonomi ibu-ibu di sana bertumbuh.

Kowara memiliki 200 orang anggota yang semuanya perempuan. Setiap anggota diwajibkan membayar iuran pokok Rp 20 ribu, iuran wajib Rp 5.000 per bulan dan uang kematian Rp 1.000 per bulan. Dari uang ini, anggota koperasi bisa meminjam uang maksimal Rp 1 juta untuk pengembangan usaha seperti berjualan keripik bawang, telor asin, kacang umpet, bolu kering, dan lain-lain. Meskipun keuntungan yang didapat tidak begitu banyak, namun penghasilan tambahan ibu-ibu ini mampu membuat dapur mengebul, anak-anak bebas sekolah maupun bermain dan tentu saja wajah ibu-ibu terlihat selalu riang.

❄ Air Mata Bahagia Ma'ruf

Kegiatan ibu-ibu di dalam pendopo, terlihat jelas oleh Ketua Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) Al-Fath, Ma'ruf (65 tahun). Sudah 15 menit dia berdiri mematung di balik jendela rumah anak perempuannya yang berada persis disamping kanan pendopo. Matanya tertuju pada ibu-ibu tersebut. Tak berapa lama, Ma'ruf tersadar dari lamunannya. Dengan perlahan ia berjalan menuju sebuah kursi yang berada sekitar dua meter dari tempatnya berdiri. Ia duduk lalu menangis.

"Saya bahagia," katanya pendek. Ia tertunduk, menghapus air matanya, menghela nafas panjang lalu melanjutkan ucapannya. Dulu tak terlintas dalam bayangannya, ibu-ibu bisa berkumpul dan tersenyum bahagia dalam sebuah pengajian. Sebelum tahun 2000, desa tempat ia lahir dan tinggal tersebut tak ubahnya seperti zaman jahiliyah.

Meskipun desa ini bisa dicapai dalam waktu 45 menit dengan menggunakan angkutan umum dari pusat Kota Bekasi, masyarakatnya sangat tertinggal. Tak banyak anak yang sekolah. Sebelum lulus SD, anak perempuan sudah dikawinkan, sedangkan yang laki-laki sudah harus mencari

nafkah untuk membantu kehidupan keluarga. SD Inpres yang tak jauh dari desa itu kosong melompong.

"Mereka boro-boro berpikir pendidikan, untuk makan aja susah," kata Ma'ruf. Setiap pagi, mereka pergi ke sawah untuk bekerja. Penghasilannya tak banyak, karena mereka hanya jadi buruh dari tanah yang rata-rata dimiliki orang Jakarta. Walau capek bekerja, penghasilan mereka hanya Rp 200 ribu per bulan. Itupun bukan penghasilan sendiri, namun ayah, ibu dan anak-anaknya.

❄ Surga Para Rentenir

Parahnya, masyarakat memiliki kebiasaan berfoya-foya untuk meningkatkan harkat derajatnya. Jika musim kawin atau sunat datang, mereka akan menggelar pesta besar-besaran. Mereka menggelar jaipongan atau dangdutan dan menyembelih banyak ternak untuk dihidangkan ke tamu. Ada kalanya, pesta berlangsung seharian. Dan untuk kemewahan sesaat ini, mereka bisa menghabiskan uang Rp 10 Juta. Karena keterbatasan ekonomi, mereka rela menjual rumah atau tanah yang dimilikinya. Urusan besok mau makan apa, dipikirkan belakangan.

Di tengah himpitan ekonomi, merekapun terjerat rentenir keliling. Ada beberapa rentenir keliling yang dulu rajin datang ke desanya. "Jadi, boro-boro berkumpul bersuka cita, masyarakat sibuk mencari uang untuk makan esok hari atau bahkan nanti sore," kata Ma'ruf sambil kembali meneteskan air matanya.

Kehidupan beragamapun kurang. Saat itu, mereka masih berpegang teguh pada kepercayaan selain agama. Islam yang masyarakat kenal hanya sebatas tahlilan dan kumpul-kumpul. Padahal mereka haus pengetahuan agama. Sayangnya, kondisi ini dimanfaatkan oleh ustadz untuk memperoleh uang lebih. Jika juru dakwah datang, masyarakat sibuk mencari uang dan memasukkannya ke dalam amplop untuk bekal si juru dakwah tersebut.

"Saya selalu berdoa semoga Allah memberikan kami jalan yang terang. Hingga akhirnya tahun 2000, saya tak sengaja bertemu dengan Pak Buchori yang waktu itu sedang i'tikaf di desa saya," tutur Ma'ruf. Yang dimaksud adalah Nur S. Buchori, karyawan swasta di kota Bekasi yang juga penggiat masyarakat.

Buchori akhirnya mencari beberapa bantuan dana untuk memperbaiki ekonomi desa dan ia pun mengajak beberapa orang temannya untuk mengubah pola pikir masyarakat lewat pengajian dan cara lainnya. Awalnya, pengajian hanya diikuti segelintir orang. Namun karena masyarakat tak perlu mengeluarkan uang untuk pengajian, lama-kelamaan jamaah pengajian semakin banyak.

❄ Dua Kilogram Bolu Kering Tiap Hari

Selang beberapa waktu, Buchori dan Ma'ruf pun mendirikan KSM Al-Fath. KSM ini mulai membantu ekonomi masyarakat dengan membeli gabah giling. Kebetulan, saat itu Pos Keadilan Peduli Ummat (PKPU), sebuah lembaga amil zakat (LAZ) memberikan mesin huler (penggilingan padi) yang dikelola oleh KSM Al-Fath. Namun karena masyarakat miskin, gabah yang dihasilkan sedikit.

Meski begitu, masyarakat tak patah semangat. Perlahan tapi pasti, mereka mengubah kebiasaan meminjam kepada rentenir dan meninggalkan kebiasaan berfoya-foya. Masjid yang selama ini kosong, sering diisi kegiatan bersama. Tak melulu membahas masalah agama. Mereka kerap membahas masalah pengembangan ekonomi desa dan pendidikan.

Bukti pengembangan dalam bidang ekonomi terlihat dari berdirinya koperasi yang dikelola oleh ibu-ibu. Hampir seluruh ibu-ibu di desanya memiliki usaha. Untuk membantu mengembangkan potensi yang dimiliki, beberapa tahun yang lalu, Departemen Pertanian memberikan pelatihan dan memberikan

sejumlah sarana prasarana sebagai penunjang usaha.

Seperti yang diterima Marhani. Ia mendapatkan pelatihan untuk mengembangkan usahanya termasuk sarana untuk membuat kue. Kini setiap harinya, ibu empat anak ini membuat dua kilogram bolu kering. Bahan itu dibagi ke dalam 18 pak masing-masing berisi 22 potong bolu dan dijual seharga Rp 8.000 per pak. Dalam setiap pak, Marhani memperoleh keuntungan Rp 1.000. Usahanya ini terus

mengalami perkembangan.

❄ Cuma Rp35 Ribu untuk Biaya Ulangan

Di bidang pendidikan, masyarakat berhasil membangun tiga sekolah. Yakni Madrasah Ibtidaiyah (MI) Darul Mu'minin, SMP-T TKB Mandiri Belendung dan SMA Sekolah Rakyat I Bekasi. Secara mengejutkan, sekolah ini adalah sekolah pertama di Indonesia yang benar-benar hampir gratis. Siswa hanya dipungut biaya Rp 35 ribu untuk rapor dan biaya ulangan semester. Semua pembiayaan ditanggung donatur.

Sekolah ini menampung 800 orang siswa dengan 27 lokal kelas. Jumlah itu sebenarnya melebihi kuota, makanya ada puluhan siswa yang belajar di mushola. "Peminatnya banyak sekali, tapi kami batasi pada orang yang tidak mampu dan menghitung daya tampung kelas," ujar pengelola sekolah, Supriyadi.

Walaupun gratis, kualitas sekolah tetap terjaga. Sekolah ini tercatat memiliki sejumlah prestasi. Misalnya SMP-T TKB Mandiri Belendung yang berhasil menggondol juara cerdas cermat se-Kabupaten Bekasi dan Jabodetabek. Selain itu, tingkat kelulusan mencapai 100%. Nah, bagi siswa yang berprestasi akan mendapatkan beasiswa ke perguruan tinggi. Tahun ini ada sepuluh siswa yang mendapatkan beasiswa di salah satu perguruan tinggi swasta Bogor.

Rentetan prestasi dan tidak dipungut biaya inilah yang membuat sekolah semakin dibanjiri siswa. Tak hanya dari Kampung Belendung, siswa berdatangan dari kampung beda kecamatan. Seperti Arif Rahman Hakim, siswa kelas 2 SMP-T TKB Mandiri Belendung. Ia berasal dari Kampung Penombo. Untuk menuju sekolahnya, ia harus berjalan kaki sejauh 10 kilometer. Ayahnya yang bekerja sebagai buruh di perusahaan baling-baling kapal tak mampu membelikannya sepeda motor atau memberi ongkos ojek. Namun karena jauhnya perjalanan, akhirnya Arif dititipkan di Pesantren Al-Ulumiah yang letaknya tak jauh dari sekolah.

"Saya dapat Rp 50 Ribu seminggu, tapi uangnya saya tabung untuk nanti," ungkap Arif. Anak bungsu dari delapan bersaudara ini memiliki tekad yang kuat untuk melanjutkan sekolah. Di antara tujuh kakaknya, hanya kakak kedua yang melanjutkan pendidikan hingga SMP, itupun tak tamat. Namun Arif bertekad kuat untuk mencapai cita-citanya menjadi TNI.

Kemalangan siswa sebenarnya dirasakan pula oleh 60 guru yang kebanyakan relawan ini. Mereka mendapatkan gaji seadanya, bahkan kerapkali terlambat. Bagi guru yang belum menikah, kondisi ini masih bisa diatasi. Namun bagi guru yang sudah berkeluarga, mereka harus mencari kerja tambahan. Walau demikian, kondisi ini lebih baik dibanding saat sekolah didirikan 2002 silam.

"Dulu kami tidak dibayar, kami ikhlas mengajar untuk berbagi, alhamdulillah sekarang ada perbaikan," kata Arif. Meski demikian, pihaknya tetap berupaya agar kesejahteraan guru terpenuhi. Hanya untuk saat ini, diperlukan kesabaran. Yang terpenting adalah kesadaran masyarakat untuk sekolah. "Alhamdulillah, sekarang semua anak di desa sudah sekolah bahkan kini mulai bermunculan sarjana baru," cetus dia.

❄ Buchori Sang Pemula

Orang yang secara sukarela membantu desa ini adalah

Nur S. Buchori yang kini menjadi Direktur Utama Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Kota Bekasi. Pada mulanya bantuan yang diperolehnya dari berbagai pihak diberikan satu pintu, yakni dia sebagai pemberi dan masyarakat sebagai penerima. Setelah pola pikir masyarakat berubah dia mendirikan Lembaga Pengembangan Potensi Masyarakat (LP2M) untuk membangun potensi yang ada di masyarakat. Akhirnya, setelah potensi terbangun, pihaknya melepas warga dan kini warga mulai membangun desanya dengan cara menjalin kerja sama sendiri dengan pihak luar. "Desa ini mulai berkembang sekitar tahun 2003, saat itu pula bantuan dari pemerintah mulai berdatangan," ujar Buchori menuturkan.
■ (REN)

> "Jika musim kawin atau sunat datang, mereka akan menggelar pesta besar-besaran. Mereka menggelar jaipongan atau dangdutan dan menyembelih banyak ternak untuk dihidangkan ke tamu. Ada kalanya, pesta berlangsung seharian. Dan untuk kemewahan sesaat ini, mereka bisa menghabiskan uang Rp 10 Juta. Karena keterbatasan ekonomi, mereka rela menjual rumah atau tanah yang dimilikinya. Urusan besok mau makan apa, dipikirkan belakangan".

Shahnaz Haque

"Ekonomi Syariah Harus Diperkenalkan Sejak Dini"

Shahnaz Natasya Haque atau lebih dikenal sebagai Shahnaz saja, adalah artis pembawa acara dan juga penyiar yang lumayan ngetop di republik ini. Sebagai seorang artis yang kadang membawakan acara bernuana Islami, ia pun tampak tertarik ketika Sharing mengajaknya berbicara mengenai industri ekonomi Islam (syariah) yang saat ini sedang *booming*.

Menurutnya, perkembangan ekonomi syariah di Indonesia saat ini sedang baik-baiknya. Kata Shahnaz, sudah semakin banyak orang yang menjalankan ibadah Islam secara lebih mendalam, jadi tidak hanya shalat dan ibadah di masjid saja, tapi juga di setiap segmen kehidupan. Artinya, mereka ingin segala sesuatunya berada di jalan yang lebih baik.

"Mereka tidak hanya menganggap Tuhan itu hanya di masjid dan dalam shalat saja, tetapi ada pada segmen kehidupan yang lain. Seperti berekonomi, berbisnis dan menumbuhkan asset," ujar wanita kelahiran Jakarta tiga puluh delapan tahun yang lalu ini.

Anehnya, meski masyarakat mengetahui ekonomi syariah itu sedang *booming*, namun tidak semua masyarakat *aware* dengan ekonomi syariah. Menurut Shahnaz "Tidak semua orang memiliki tingkat kesadaran tinggi, sehingga walaupun *booming*, tapi tidak semuanya *aware*. Artinya harus ada upaya-upaya yang perlu kita lakukan untuk memperbaiki *awareness* itu," lanjutnya.

"Misalnya, ekonomi syariah bisa mulai diperkenalkan pada anak kecil, baik itu melalui komik atau permainan. Sehingga saat mereka dewasa, lalu bekerja dan punya uang sendiri, mereka tahu apa yang mesti dilakukan," ungkapnya menutup pembicaraan. ■

Innalillahi wa Inna Ilaihi Raaji'un

Kami segenap pimpinan dan karyawan Cahya Group sangat berduka cita sedalam - dalamnya atas berpulangnya ke Rahmatullah, Direktur Operasional PT Tribuwana Cahya Ananta (Penerbit Majalah Sharing):

Purnawan Patriosa (Wawan Salim)
bin
Salim Achmad
di usia 47 thn

Di Rumah Sakit Meilia, Cibubur, Jakarta Timur pada 28 November 2009 pukul 16.30 wib. Almarhum dimakamkan di TPU Karet Bivak, Jakarta Pusat pada 29 November 2009.

Semoga amal ibadah Almarhum diterima Allah SWT, diampuni dosa dan khilaf semasa hidupnya, dan dikuatkan hati bagi keluarga yang ditinggalkan. Amin

Di tangan perempuan ini, Axis Salam sukses mendiferensiasi diri sebagai salah satu produk selular bernuansa Islami terdepan di Indonesia.

Eka Shanty dan "Salamnya"

D"Dia itu rising star", sebut Khrisna Utama, Komisaris Kafala Komunika tentang perempuan berkaos polo putih yang berdiri di pojok sana. Setelah itu, perempuan itu naik panggung dan bicara. "Tiga tahun lalu langkah besar ini kami mulai. Mencoba konsisten meski berat", mata Eka Shanty masih secerah kaos polo putih yang dipakainya saat berucap begitu. Perempuan ini memulai kisah perjalanan Kafala Komunika, advertising and PR agency yang masih seumur jagung di belantara industi kehumasan Indonesia.

Pada 2006, The Partners, induk Kafala yang kerepotan mendapat klien mencoba berinstropeksi diri, menumbuhkan kekuatan via peluang bisnis baru. Eka Shanty selaku pemilik perusahaan mengalihkan usahanya dari jalur konvensional ke syariah. Dimulai dari internal dulu, memindahkan sistem payroll dari bank konvensional ke bank syariah.

"Tentu banyak protes dari karyawan. Alasannya, ATM-nya (Bank Syariah—red) tidak mudah ditemukan di mana-mana. Kantor cabangnya jauh, tapi kami konsisten. Adalah kebijakan bersama The Partners, holding kami, apabila karyawan tidak mengganti akunnnya ke bank syariah, kami tidak akan membayar gaji. Kalau mereka menolak memindahkan akunnya akan dipecat. Komitmen itu dimulai 3 tahun lalu. Ternyata kini tidak menjadi masalah, soal ATM dan sebagainya itu", kisah Eka Shanty.

Kafala juga mulai menjajaki pinjam uang ke bank syariah. Ketika meminjam ke bank konvensional sebelumnya, mereka biasa membayar bunga sekitar 2-3% per bulan. "Yang ada kami kerja capek lalu hasilnya hanya untuk yang memberi modal. Ke bank syariah, Subhanallah, terlambat saja mereka cuma bilang, Ibu terlambat ya? Ketika kami tanya penaltinya? Mereka menjawab hanya biaya administrasi. Menetes air mata saya waktu itu. Kalau begitu mengapa umat Muslim tidak percaya kepada bank syariah atau industri syariah keseluruhan?", kali ini suara Eka mulai parau, kecerahan matanya mulai memudar seiring air mata menitik.

Ada makna mendalam yang meski tidak terkatakan, bisa dipahami. Bagi *Sharing* makna itu adalah sebuah haru membiru atas 'baiknya' industri syariah yang sayangnya tidak dipahami sebagian besar masyarakat Indonesia yang notabene Muslim.

Akan tetapi Eka tidak larut dalam haru membiru tersebut. Ia malah menggunakannya sebagai pijakan awal untuk mencari jawaban atas: mengapa produk syariah belum bisa menyaingi produk konvensional? "Kok produk syariah jalannya lambat, apalagi yang langsung memakai label Islami?", kata Eka seperti bertanya kepada diri sendiri.

Satu sore cerah di bulan Oktober, sebuah rumah di Jl Danau Poso No.38, Jakarta Pusat diresmikan sebagai Kafala Office Gallery.

Dikatakan galeri karena tergantung lukisan Islami dari pelukis Agus Noegroho di penjuru dalam kantor. Kafala memberi tema peluncuran kantor barunya sebagai *New Place, New Spirit.* Semangat baru karena, "Baru satu tahun ini kami paham, how to conduct Islamic product. Produk Islami perlu branding dan packaging yang baik", simpul istri dari Khrisna Utama, pemilik The Partners, perusahaan induk Kafala Komunika ini.

Giving is Receiving

"Yakinlah, mari bermain seperti Google dan Linux, giving is receiving", kata Eka mengajak hadirin. Pemaparan berikut ini adalah bagaimana Kafala menciptakan produk yang *giving is receiving*.

Di lain kesempatan, Eka berkisah kepada *Sharing* sejarah Axis Salam, produk yang idenya lahir dari rahimnya Kafala dan diajukan sebagai proposal bisnis kepada PT Natrindo Telepon Seluler (NTS), manajemen Axis. PT NTS sendiri dimiliki oleh Saudi Telecom (Saudi Arabia) dan Maxis (Malaysia), keduanya raksasa seluler di negerinya masing-masing.

Eka mengaku, mulai dari perencanaan produk, strategi marketing, komunikasi, dan penjualan, Kafala yang pegang. Tentu urusan teknik PT NTS yang pegang. Ide Axis Salam datang untuk memberi satu inovasi ke dalam rimba bisnis seluler di Indonesia.

Sebagai pemain baru di Indonesia, Axis reguler sendiri sempat terkena *black champaign* dan kooptasi distribusi ketika baru beroperasi pada... Eka menyebutnya mafia distribusi kartu perdana di pipa-pipa utama distribusi yang suudah dibinia operator terdahulu. Ketika Axis reguler gencar memasang iklan di mana-mana, produknya malah susah didapat, harga pun melonjak hingga Rp50 ribu per kartu perdana. Tentu ini tidak kompetitif.

Axis Salam pun masuk ke pasar pada 28 Agustus 2008. Dua bulan kemudian, Axis Salam edisi Komunitas diluncurkan pada 10 November 2008. Sebuah inovasi ditawarkan, kartu seluler bernuansa Islam berbasis komunitas Muslim. Waktu itu, Kafala sebagai pengelola pemasaran Axis Salam menggandeng 10 komunitas Muslim. Di antaranya adalah komunitas pengajian ulama kondang seperti Arifin Ilham, Aa Gym, Wahfiuddin, Syafii Antonio, dan pengajian muallaf Irena Handono. Per November 2009, komunitas Axis Salam sudah menjadi 14 dengan penambahan seperti pengajian Yusuf Mansyur. Sepanjang musim haji 2009, Axis Salam bekerjasama dengan Departemen Agama (Depag) memberikan layanan SMS info haji gratis.

Menggandeng komunitas, Axis Salam memberikan konten Islami dalam bentuk SMS Tausyiah kepada pelanggannya. Pelanggan dapat mengambil 14 SMS dari 14 Komunitas tersebut tiap hari, bisa seluruhnya atau sebagiannya dan itu gratis, tis, tis.

Siapa yang menanggung biayanya? Eka tidak mau membuka dapurnya, ia memberi ilustrasi biaya SMS religi Telkomsel bulan Ramadhan lalu yang Rp1000 per SMS kepada pelanggannya. Dengan asumsi itu, kalau satu pelanggan mengambil 14 SMS Tausyiah, berarti biayanya Rp14 ribu per pelanggan. Dalam satu bulan, dikali 30 hari berarti Rp 420 ribu satu pelanggan. "Itu Kafala yang subsidi", kata Eka Shanty.

Rugi dong Mbak? "Tidak rugi, mereka (Manajemen Axis—red) menghitungnya ini biaya promosi. Daripada jor-joran buang biaya ke iklan lebih baik untuk ini, makanya di Axis yang beriklan Axis reguler. Axis Salam tidak perlu beriklan saja akselerasi penjualannya hampir menyaingi yang reguler", jelas Eka Shanty.

PT. NTS belum merilis secara resmi total penjualan Axis Salam per November 2009 (year on year). Namun menurut Eka, per Ramadhan atau September lalu, estimasi penjualan mencapai 350 ribu pelanggan.

Selain menggandeng komunitas, Kafala juga menjembatani kerjasama distribusi antara PT. NTS dengan PT Pos Indonesia Wilayah IV (Jabodetabek) sejak Ramadhan lalu. Hingga terdapat 619 kantor Pos di Wilayah IV yang menyediakan gerai Axis Salam dengan tenaga penjual sekitar 6000 orang. Sebelumnya kerjasama dilakukan untuk membuka 215 gerai di jaringan toko buku Gramedia. Sebulan jelang musim haji 2009, Asrama Haji Pondok Gede, Bekasi dan Medan juga membuka gerai Axis Salam. Ke depan, menurut Eka kerjasama tengah dijajaki dengan sebuah penyedia layanan televisi berbayar untuk pembukaan 2000 gerai.

Siapa Eka Shanty?

Pemilik nama lengkap Eka Triyatna Shanty ini akrab dengan dunia broadcasting. Menjadi penyiar radio maupun pembawa acara di TV dilakoninya sejak 1989. Cintanya pada dunia "bicara" membuat perempuan kelahiran Banjarmasin, 15 Maret 1973 ini memilih dunia tersebut sebagai lahan menebar kreativitas.

Sejak memutuskan hijrah dari Banjarmasin ke Jakarta, nama Eka Shanty mendapat tempat yang cukup istimewa di hati pemirsa TVRI melalui tayangan Berita Nasional, Dunia Dalam Berita hingga program talkshow bersama para tokoh politik, negarawan & selebritas Indonesia.

Kini setelah memutuskan berjilbab di tahun 2006, Eka Shanty bukan saja berperan sebagai presenter namun juga sebagai produser,periset,kreator serta penulis naskah untuk sejumlah program religi seperti "Sakinah" di *Global TV*, "Ramadhan on Wheels" di *Metro TV*, "Journey of The Soul" di *Jak TV*, "Agenda Syariah" serta "Kidung Hikmah" di *Astro Oasis-Astro TV Channel*.

Program "Sakinah" di *Global TV* pernah didaulat sebagai *infotainment* Islami pertama oleh harian Republika, meraih audience share AC Nielsen 2,0 sehingga dipindahtayangkan ke *prime time*. "Ramadhan on Wheels" didaulat sebagai program sport dan syiar pertama oleh tabloid *Motor Plus*.

Sebelum mendirikan Kafala Komunika, Eka adalah konsultan Public Relations di perusahaan advertising The Partners serta sering tampil menjadi pembicara di berbagai seminar dan training di bidang public speaking dan manajemen pencitraan.

■ IA

> "Terlambat saja mereka cuma bilang, Ibu terlambat ya? Ketika kami tanya penaltinya? Mereka menjawab hanya biaya administrasi. Menetes air mata saya waktu itu. Kalau begitu mengapa umat Muslim tidak percaya kepada bank syariah atau industri syariah keseluruhan?"

Bank Syariah Incar Bisnis Properti di Bandung

Mencium potensi pembiayaan rumah yang besar di kota Bandung dan sekitarnya, Asbisindo Jawa Barat berencana melakukan sindikasi pembiayaan di 2010.

Sebagai kota besar, pertumbuhan penduduk Kota Bandung terbilang besar. Menurut data Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil Kota Bandung, jumlah penduduk Kota Bandung 2008 yang teregistrasi sebesar 2,3 juta. Sedangkan tingkat migrasi di Kota Bandung setiap tahunnya berkisar 0,5 persen sampai tujuh persen. Jika diasumsikan pertumbuhan migrasi tahun 2009 mencapai tujuh persen, maka jumlah penduduk yang teregistrasi tahun ini sebesar 2,46 juta. Lalu, jika ditambahkan penduduk yang tidak melaporkan kedatangannya, berapa jumlah keseluruhan penduduk Kota Bandung?

Sekretaris Daerah Pemerintah Kota Bandung, Edi Siswadi menyatakan, penduduk Kota Bandung tahun 2008 pada siang hari bisa mencapai 3,4 juta orang. Dari jumlah itu, hanya 1,4 juta yang merupakan penduduk asli Kota Bandung. Meski demikian, masyarakat pendatang tinggal bahkan menetap di Kota Bandung dan mereka pastinya membutuhkan rumah.

Tak hanya itu, dibukanya Tol Cipularang pada 2005 silam, memperpendek jarak tempuh Bandung-Jakarta. Jika dulu warga Jakarta membutuhkan waktu lima jam untuk menuju Bandung, kini bisa dicapai dalam 2,5 jam. Kondisi ini, berimbas pada tingginya kunjungan warga Jakarta ke Bandung. Untuk mengurangi biaya menginap, di antara mereka membeli rumah atau apartemen di Kota Bandung. Atau bagi warga Jakarta yang doyan investasi, tingginya kunjungan wisata ke Bandung, jadi sasaran empuk para investor menanamkan uangnya di bidang properti ini.

RUSUNAMI UNTUK ORANG BANDUNG

Cepatnya laju pertumbuhan penduduk, sejajar dengan permintaan rumah. Makanya tak heran, setiap tahun selalu ada perumahan baru yang dibangun. Namun jika melihat luas wilayah Kota Bandung, 16.767 ha, yang bisa dibilang sempit untuk ukuran Kota Besar, sistem perumahan biasa tidak akan menyelesaikan persoalan. Karenanya pemerintah pusat bersama pemerintah daerah mengembangkan konsep rumah susun dengan hak milik (Rusunami).

Kepada *Sharing*, Kepala Dinas Tata Ruang dan Cipta Karya Kota Bandung, Juniarso Ridwan mengatakan ada tiga Rusunami yang sudah mengantongi izin mendirikan bangunan (IMB) yakni Ciumbuleuit, Rasadena (Caringin), dan Kawaluyaan. Satu rusunami memiliki 2-5 *tower* yang masing-masing *tower* terdiri dari 20 lantai, dan satu lantai terdiri dari 40 kamar. Saat ini, rusunami tersebut ada yang sudah ditinggali ada pula yang masih dalam pembangunan.

Untuk Rusunawa, Pemkot Bandung memiliki empat rusunawa yang sudah existing yakni Cingiseud, Sadang Serang, Ranca Cili dan Industri Dalam. Rusunawa hanya memiliki satu tower dengan 96 kamar. "Rusunami dan Rusunawa yang sudah terbangun belum mampu menutupi kebutuhan rumah masyarakat Bandung," kata Juniarso.

Potensi tersebut dilihat sejumlah pengembang. Setidaknya, saat ini sudah ada satu pengembang yang mengajukan perizinan pembangunan Rusunami di Wijaya Karya (Ujungberung) untuk 2010 nanti. Rencananya, pengembang tersebut akan membangun dua buah *tower*.

Bukan cuma pengembang yang melirik potensi ini. Asosiasi Perbankan Syariah Indonesia (Asbisindo) Jawa Barat yang beranggotakan 22 perbankan syariah mulai menyusun strategi. Mereka berencana melakukan sindikasi di tahun 2010 untuk merebut pasar Rusunami dan KPR lainnya.

"Kami sedang melakukan penjajakan untuk pengembang Rusunami," ujar Ketua Asbisindo Jawa Barat, Suroso. Dalam penjajakan ini, Suroso yang merupakan Pimpinan Cabang Bank Bukopin Syariah Bandung, mengajak 22 anggota Asbisindo untuk bersindikasi. Rencananya itu direspon positif oleh anggota Asbisindo. Walaupun ada beberapa bank yang belum bisa berpartisipasi karena masalah satu dan lain hal di internal mereka.

Suroso menjelaskan, yang sudah menyatakan kesiapannya adalah lima bank syariah besar di Indonesia. Untuk yang lainnya, pembicaraan akan terus dilanjutkan. Sebenarnya, keterlibatan Asbisindo dalam pembiayaan rusunami ini adalah untuk memberikan alternatif kepada masyarakat yang selama ini biasa berhubungan dengan bank konvensional.

Suroso optimis bisa merebut pasar. Karena perbankan syariah memiliki beberapa keunggulan, diantaranya akad jual-beli

saat pembiayaan berlangsung. Jumlah dana setoran yang diberikan nasabah tetap mengacu pada akad, meskipun keadaan ekonomi negara sedang kacau balau. Misalnya suku bunga Indonesia yang fluktuatif tidak akan berpengaruh pada nilai akad. Hal ini bisa membuat masyarakat lebih tenang karena di tahun berikutnya jumlah setoran tetap sama. Apalagi saat ini masyarakat butuh sesuatu yang pasti.

❄ PEMBIAYAAN KE *END USER*

Pembiayaan perumahan yang di bank konvensional disebut kredit pemilikan rumah (KPR), bukanlah hal baru bagi perbankan syariah. Misalnya di Bank Bukopin Syariah Cabang Bandung. Hingga Oktober 2009, sebanyak 15 persen dari total pembiayaan Rp 7 miliar dialokasikan untuk bidang KPR. Alokasinya memang tidak terlalu besar, karena Bukopin Syariah bukan bank yang fokus di satu jenis pembiayaan. Pihaknya harus merestrukturisasi dengan sektor lainnya seperti industri dan perdagangan.

Pembiayaan perumahan tersebut, sambung Suroso, dibagi ke dalam dua hal yakni developer atau kontraktor yang membuat rumah di suatu kawasan dan *end user* atau pembeli. Tahun ini, Bukopin Syariah bekerjasama dengan tiga developer di Kota Bandung. Bahkan di antara *developer* itu ada yang terang-terangan lebih memilih bank syariah.

"Karena bangunannya sudah laku, pembiayaan beralih ke *end user*," cetus dia. Pembiayaan diutamakan pada karyawan beberapa perusahaan rekanan Bukopin Syariah yang belum memiliki rumah. Pada dasarnya pembiayaan ini bertujuan untuk membantu masyarakat yang belum memiliki rumah.

Jangka waktu yang diminta *end user* rata-rata 10 tahun dengan pembiayaan berkisar Rp 100 juta sampai Rp 200 juta. Jangka waktu itu, diakui Suroso cukup lama. Namun dari hasil evaluasi sejak dimulainya pembiayaan KPR 2008 silam, pengembalian dana nasabah berjalan lancar. Bahkan tidak ada kredit macet. Dilihat dari ilmu perbankan pun, pembiayaan KPR terhitung aman, karena rumah sudah menjadi kebutuhan primer masyarakat.

Mengenai manajemen risiko, Suroso menjelaskan, Bukopin Syariah melakukan restrukturisasi aset. Selain untuk membiayai sektor lain agar terus berjalan, cara ini bisa digunakan untuk mengurangi risiko. Selain itu, pihaknya memperhatikan aspek masyarakat. Masyarakat harus diberi keleluasaan untuk memilih. Selain itu, rencana sindikasi diantaranya untuk mengurangi risiko yang mungkin hadir.

❄ MENYONGSONG IJARAH MUNTAHIYA BITTAMLIK (IMBT)

Branch Manager Bank Permata Syariah Bandung, Widy Ariesty Maretta mengatakan potensi perumahan di Bandung cukup bagus karena masyarakat membutuhkan rumah. Bahkan 70-80 persen pembiayaan Permata Syariah diberikan kepada KPR, karena dia baru bisa menggarap KPR. Jika dilihat dari nilai nominal, selama Januari-Oktober 2009, pembiayaan KPR mencapai Rp 8 miliar. Ia sendiri tidak menargetkan pembiayaan KPR hingga akhir 2009. Selama dua bulan ke depan, ia masih akan memberikan pembiayaan pada KPR, karena dari evaluasi yang dilakukannya, pengembalian pembiayaan dari nasabah lancar.

"Semua jenis akad dan persyaratan sama dengan bank lain, yang membedakan adalah jangka waktu yang diberikan," ujar Widy. Dia menjelaskan, jangka waktu pinjaman di Permata Syariah lebih pendek. Jika bank lain bisa memberikan pinjaman untuk sepuluh tahun maka Permata Syariah membatasi lima tahun. Hal ini karena pertimbangan manajemen risiko.

Namun rencananya tahun depan, Permata Syariah akan memberlakukan akad ijarah muntahiya bittamlik (IMBT) dalam pembiayaan KPR. Yakni perjanjian sewa beli yang pada prinsipnya, nasabah KPR melakukan pengajuan kepada bank untuk menyewa rumah yang diinginkan dalam jangka waktu tertentu. Misalnya 15 tahun dengan membayar sewa setiap bulan. Penggunaan akad ini akan diluncurkan akhir tahun 2009.

Dengan akad IMBT ini, pihaknya bisa memberikan jangka waktu yang lebih lama kepada nasabah KPR. Begitupun dengan rencana sindikasi, pihaknya sangat terbuka selama sesuai dengan peraturan yang ada di Permata Syariah.

Pemimpin Divisi Corporate Secretary Bank Jabar Banten (BJB), Endang Ruchiyat menyambut baik rencana sindikasi Asbisindo. Namun pihaknya belum bisa mengambil keputusan apapun karena ada banyak faktor yang harus lebih dahulu dihitung, terutama dari sisi risiko, apakah berisiko tinggi atau tidak dan lain sebagainya. "Kita juga harus menghitung batas maksimal pemberian kredit (BMPK). ■

> "Untuk mengurangi biaya menginap, di antara mereka membeli rumah atau apartemen di Kota Bandung. Atau bagi warga Jakarta yang doyan investasi, tingginya kunjungan wisata ke Bandung, jadi sasaran empuk para investor menanamkan uangnya di bidang properti ini".

Paul Wouters: "Targetting a Much Broader Group Than the Convinced Moslem"

Belum mampu memperluas pasar selain Muslim dan kurang eksposur internasional adalah beberapa kritik Paul Wouters terhadap perbankan syariah Indonesia.

I"I'll stay for the rest of my life", ujar orang asal Belgia satu ini kepada *Sharing* ketika ditanya sampai kapan akan tinggal di Indonesia. Pengacara bisnis syariah ini menilai bisnis keuangan syariah di Indonesia menjanjikan. Ia pun berencana berkiprah sebagai pengacara hukum bisnis syariah di Indonesia.

Paul Wouters, Lawyer Antwerp Bar Association, begitu tertulis di kartu nama penikmat kaligrafi ini. Antwerp Bar Association berbasis di Belgia, tetapi Paul mengambil keputusan delapan tahun yang lalu untuk bekerja sebagai profesional di Turki. Di tempat inilah dia menangani banyak perakadan bisnis syariah via perbankan maupun *private equity*.

❄ HOW TO DIRECT YOUR MONEY?

Bukanlah tanpa alasan dia datang ke Indonesia, khususnya menjalani bisnis syariah. Ia mengaku bertanya dahulu kepada para pelaku keuangan syariah di Malaysia, Singapura, dan Timur Tengah. Selama ini, selain sering berkunjung ke Indonesia, Paul juga sering ke Malaysia dan Singapura. Dia menjadi Advisory Board Member untuk majalah *Islamic Finance News* di Malaysia dan semacam anggota Dewan Redaksi di manajemen media massa Indonesia.

"We need to ask, do you have money? Because I assume the big problem in Indonesia is not money. As there is money", ujar Paul. Saat ini menurut Paul, dana keuangan syariah global banyak terkonsentrasi di Timur Tengah dan Malaysia. Setelah gelombang krisis keuangan global menerpa dunia sejak September 2008, yang juga berimbas kepada perlambatan pertumbuhan keuangan syariah global, dana-dana itu mencoba mendiversifikasi risiko agar tidak terkumpul di satu atau dua tempat saja.

"So they must look at opportunities outside of Malaysia; which other countries should we target?", Paul kembali bertanya. *Sharing* menjawab sekaligus bertanya, "Indonesia?" "Ja, ja", jawab Paul dengan semangat. Logat asli Belgianya keluar, pengucapan "Ja" dengan "Ya", yang bermakna afirmasi.

❄ TARGET PASAR NON MUSLIM

Tetapi, Paul melihat ada masalah dengan keuangan syariah di Indonesia, terutama di perbankan syariahnya. Salah satunya yang ia lihat adalah pasar perbankan syariah. "Targetting the already convinced Moslem too much". Padahal, paradigmanya sekarang secara global menurut Paul sudah berubah. Di beberapa negara, sumber produk keuangan adalah syariah tetapi produk yang di pasarkan terlihat "netral" dan bisa diarahkan kepada kelompok nasabah yang lebih luas.

Bagaimana paradigma itu? Bagaimana perbankan syariah Indonesia di mata Paul? Di Pacific Place, Paul yang tinggal di Jakarta, mengemukakan pendapatnya soal perbankan syariah Indonesia. Paul juga menyempatkan diri mampir ke kantor *Sharing* untuk menikmati lukisan kaligrafi Agoes Noegroho yang banyak dipajang di kantor *Sharing*.

❄ APA KRITIK ANDA TERHADAP PERBANKAN SYARIAH INDONESIA?

Ada banyak hal, tetapi saya akan menyebutkan beberapa saja. Salah

satunya yang penting adalah perbankan syariah di Indonesia terlalu menargetkan pasarnya kepada Muslim. Ibaratnya, jika Anda membuat produk tekstil, Anda tidak hanya menjualnya untuk dunia Muslim saja, melainkan memproduksi untuk seluruh orang di dunia supaya dapat membelinya.

Ini sama dengan industri perbankan, Anda tidak ingin hanya Muslim yang menjadi nasabah Anda, tapi basis orang yang seluas mungkin. Alasannya sederhana, karena jika dilihat ukuran pasarnya jauh berbeda. Indonesia memiliki sekitar 200 juta pasar Muslim, sementara di dunia sekitar 6 milyar. Manakah yang Anda pilih secara bisnis? Jika Anda hanya bisa mendapat 10% dari pasar yang 6 milyar orang tersebut, ini berarti sudah melampaui total penduduk Indonesia. Tetapi, ini bukan berarti Anda akan kehilangan identitas Islam Anda, ini hanya merupakan strategi pemasaran.

Jika tujuannya adalah bagaimana Anda menjual produk kepada pasar non-Muslim contohnya pasar konvensional, tantangannya memang banyak. Salah satunya adalah bagaimana pasar konvensional itu bisa memperoleh keuntungan dari produk tersebut. Pertanyaannya adalah bagaimana *branding strategy*-nya, lalu ada *international know- how*. Ini dalam rangka meyakinkan dunia bahwa bank Anda atau negara Anda menarik untuk diinvestasi.

❄ YANG ANDA MAKSUD EKSPOSUR INTERNASIONAL JUGA KELEMAHAN PERBANKAN SYARIAH INDONESIA?

Saya misalnya masih meragukan lokasi dimana saya akan membuka kantor hukum bisnis. Kalau di Indonesia saya akan dikenal sebagai perusahaan dari Indonesia. Menurut ahli perbankan syariah di pasar dunia, Indonesia kurang bagus untuk pemasaran di tingkat global.

Indonesia menurut saya mengalami kesulitan memposisikan dirinya di dunia Muslim global. Ini terkait dengan banyak hal, misalnya budaya. Namun, hal ini berpengaruh ke industri perbankan syariahnya. Sebagai contoh, untuk menjadi pakar atau praktisi syariah di Indonesia Anda memerlukan lisensi lokal, artinya Anda menjadi spesialis syariah di tingkat lokal. Ketika menciptakan produk pun; mungkin menarik untuk pasar lokal, tapi di pasar internasional mungkin dianggap tidak cukup layak.

Mari kita melihat contoh Malaysia. Jika menciptakan produk, kini pelaku keuangan syariah Malaysia akan mencari apakah keuangan global tertarik dengan produk tersebut. Di dalam situasi tersebut, mereka tidak lagi menargetkan pasar hanya untuk dunia Muslim.

❄ ANDA LAMA DI TURKI, APA YANG BISA INDONESIA PELAJARI DARI PERBANKAN SYARIAH DI TURKI?

Perbankan syariah di Turki bermula pada tahun 1985 ketika Al Baraka dan *Kuwait Finance House (KFH)* membuka cabang di sana. Lalu saya bertanya, bagaimana orang Muslim ber-*bank* sebelum itu? Ternyata kegiatan keuangan mereka menggunakan kontrak-kontrak keuangan Islam. Sebelum tahun 1985, *Islamic industry* di Turki membuat sistem keuangan syariahnya sendiri tanpa menggunakan perbankan Turki yang tidak disebut sebagai bank syariah tetapi menawarkan produk perbankan yang mengikuti prinsip syariah. Kontrak-kontrak itu bisa berupa murabahah, musyarakah, dan sebagainya yang masih digunakan hingga sekarang. Turki adalah negara sekuler, bank syariah di sana tidak disebut bank Islam, tapi praktiknya syariah. Jika Anda mau melakukan kontrak murabahah, maka bisa juga disebut jual beli; jika mau kontrak musyarakah, bisa juga disebut kemitraan; dan jika mau kontrak ijarah, bisa juga disebut *leasing*.

Market share keuangan syariah Turki adalah sekitar 5,5%, secara nominal lebih dari USD 20 Miliar, bank syariah terkecil memiliki dana USD 4 milyar.

Ini angka yang jauh lebih besar dari seluruh industri keuangan syariah di Indonesia.

Bagaimana mereka dapat melakukan hal itu? Walaupun tidak disebut keuangan Islam, karena tidak diizinkan, di Turki orang ingin memiliki rekening yang mengikuti prinsip perbankan syariah. Di sana mereka menyebutnya bukan *Islamic bank* melainkan *participation bank*.

Ketika *Islamic bank* yang tidak mengatakan dirinya *Islamic bank*, bagaimana mereka bisa menjual produk Islaminya? Mereka menjual produk dengan menargetkannya secara "*secular*" yang layak di Turki dan menyampaikannya kepada semua orang secara netral.

"Halo, saya bank dan saya punya produk pinjaman ini dan itu. Ada juga tabungan ini dan itu, dan sebagainya". Anda mengemasnya dan menjelaskannya sedemikian rupa, sehingga mereka merasa ini produk yang mereka inginkan dan yang membawa kebaikan untuk mereka. Mereka bisa merasakan produk yang Anda tawarkan itu produk yang dibentuk secara Islami, tetapi yang dapat juga di tawarkan kepada pasar yang lebih luas seperti dilakukan di Turki. ■

> "Indonesia memiliki sekitar 80 juta pasar Muslim, sementara di dunia sekitar 4 miliar. Mana yang Anda pilih secara bisnis? Jika Anda hanya bisa mendapat 1% dari pasar yang 4 Miliar orang tersebut? *More than you have in Indonesia.* Tapi, ini bukan berarti Anda akan kehilangan identitas Islam Anda, ini hanya strategi pemasaran".

Menuju BPRS yang Lebih "SEHAT"

Pelatihan Sumber Daya Insani (SDI) untuk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) digelar oleh Forum Komunikasi BPRS Bekasi.

Pak Amir adalah pedagang kelontong (kebutuhan pokok harian), dalam rangka mengembangkan usahanya, ia perlu menambah modalnya. ia telah diberikan fasilitas pembiayaan oleh "BPRS Ichtiar Sejahtera" sebesar Rp.10 juta (murabahah) bertenor 12 bulan. Angsuran yang disepakati adalah Rp 1 juta/ per bulan. Tapi, meski tidak pernah menunggak, Pak Amir hanya mampu mengangsur Rp 500 ribu/ bulan.

"Potensial bermasalah!" Dari hasil kunjungan didapati: (1) usaha berjalan baik; (2) stok bertambah untuk persiapan menghadapai lebaran; (3) setengah dana angsuran ternyata dipakai untuk menambah stok; (3) pemasaran lancar. "Nah, apa yang harus dilakukan?", tanya Area Manager Tier One City Jabodetabek Bank Muamalat Indonesia (BMI) Muchtar MD Siswoyo kepada peserta pelatihan.

Muchtar yang juga menjadi pengajar di Muamalat Institute (MI) ini membawakan sesi Analisa Pembiayaan dan Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Pelatihan SDI BPRS se-Indonesia, Menjadikan SDI yang SEHAT (Saleh, Handal, dan Tangguh) Menuju Kompetensi BPRS di Era Global. Pelatihan di gelar di Villa Prabu Putragus Cisarua Bogor, 20-22 November 2009.

Sempat beberapa detik, peserta yang berjumlah 100 orang tidak menjawab, tampak berpikir. "Diberi pembiayaan lagi", kemudian salah satu peserta menjawab. Muchtar balik bertanya, "Diberi lagi, benar?" Peserta tampak bingung hingga akhirnya Muchtar memastikan jawaban itu benar.

"Justu diberi lagi melihat potensinya bagus, kan mau lebaran. Toh dia lancar selama ini", kata Muchtar menerangkan. Kelancaran pembayaran angsuran si kreditor dianggap niat baiknya, meskipun cuma setengah karena ternyata uangnya digunakan untuk menambah stok dagangan. Apalagi, musim lebaran akan datang, pasarnya makin bagus bagi toko kelontong tersebut. Skim pembiayaan tambahan yang bisa ditawarkan oleh BPRS menurut Muchtar adalah murabahah dengan jangka waktu pendek, misalnya tiga bulan.

HAPUS BUKU TAPI TETAP DITAGIH

Kasus lainnya, Desy (22 th) karyawan swasta di Jakarta mengambil pembiayaan ke BPRS Amal Usaha senilai Rp10 Juta.

Uang digunakan untuk membeli sepeda motor untuk kelancaran transportasi kerjanya. Kondisi pembiayaan macet dengan pokok senilai Rp7 juta dan margin Rp2 juta. Desi sudah menunggak sejak enam bulan lalu dengan jaminan sepeda motor tersebut.

Dari hasil kunjungan pihak BPRS: (1) motornya hilang, Desi jadi sering terlambat datang sehingga dia kena skors satu bulan, gaji diturunkan sehingga hanya cukup untuk makan, biaya adik-adiknya, serta biaya transport ke kantornya; (2) Desi masih sehat, cantik, dan kooperatif dengan petugas BPRS; (3) orang tuanya tidak mampu dan sakit-sakitan.

Apa yang harus dilakukan BPRS? "Rate off atau hapus buku", kata Muchtar menyarankan. "Tapi, hapus buku yang tetap ditagih kalau-kalau Desi nanti sudah bekerja lagi dan cukup penghasilannya", kata Muchtar menambahkan. Bank syariah, menurut Muchtar mestinya memiliki kepedulian yang tinggi terhadap kreditor seperti ini. Tidak memaksakannya membayar saat itu, di saat si kreditor tidak mampu. Tapi, tetap ditagih jika si kreditor sudah mampu.

DARI PEMBANGUNAN KARAKTER HINGGA AKUNTANSI SYARIAH

Pelatihan ini diadakan oleh Forum Komunikasi BPRS Bekasi (FKBB). Direktur Utama BPRS Kota Bekas, Nur S Buchori bertindak sebagai Ketua Panitia. Tahun 2008, FKBB juga pernah mengadakan pelatihan serupa, tapi tidak banyak yang datang dan hanya digelar untuk BPRS se-Jabodetabek. Meski begitu ada permintaan dari banyak BPRS di seluruh Indonesia untuk membuat pelatihan serupa. Maka, FKBB pun menggelar lagi di November 2009.

Pelatihan dimulai dengan Studium Generale dari Direktur Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia (DPBS BI), Ramzi A. Zuhdi. Diteruskan dengan sesi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (Basyarnas) oleh Tim Basyarnas. Sesi terakhir di hari pertama diisi oleh Direktur ICDIF-LPPI, Arie Mooduto, tentang Character Building.

Hari kedua diisi dengan sesi-sesi Manajemen Risiko oleh Direktur Bank Syariah Mandiri, Hanawijaya, Analisa Tingkat Kesehatan BPRS oleh tim dari BI, dan Forum Diskusi BPRS.

Sampai hari kedua, banyak peserta menanyakan konkritnya penyelesaian pembiayaan bermasalah dan analisa pembiayaan. Di hari ketiga, selama sekitar tiga jam, pertanyaan-pertanyaan tersebut terjawab oleh Muchtar seperti dicontohkan di atas.

Selain itu, ada juga materi Akuntansi Syariah oleh Pengajar STEI SEBI, Dadang Romansyah. Dadang menjelaskan tentang Pernyataan Standar Akuntansi dan Keuangan (PSAK) No. 59 dan 101 yang tergolong baru bagi kebanyakan peserta. Kebanyakan peserta masih memakai Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah (PABSI) tahun 2002.

■ IA

"Kami berharap paling tidak pegawai BPRS itu meningkat kemampuannya atau handal dan tangguh. Handal dalam menganalisa pembiayaan, menangani pembiayaan bermasalah, memperluas pasar, mampu memakai aturan akuntansi yang baru, dan sebagainya".

NUR S. BUCHORI:

"TERJALINNYA KOMUNIKASI ANTAR-BPRS"

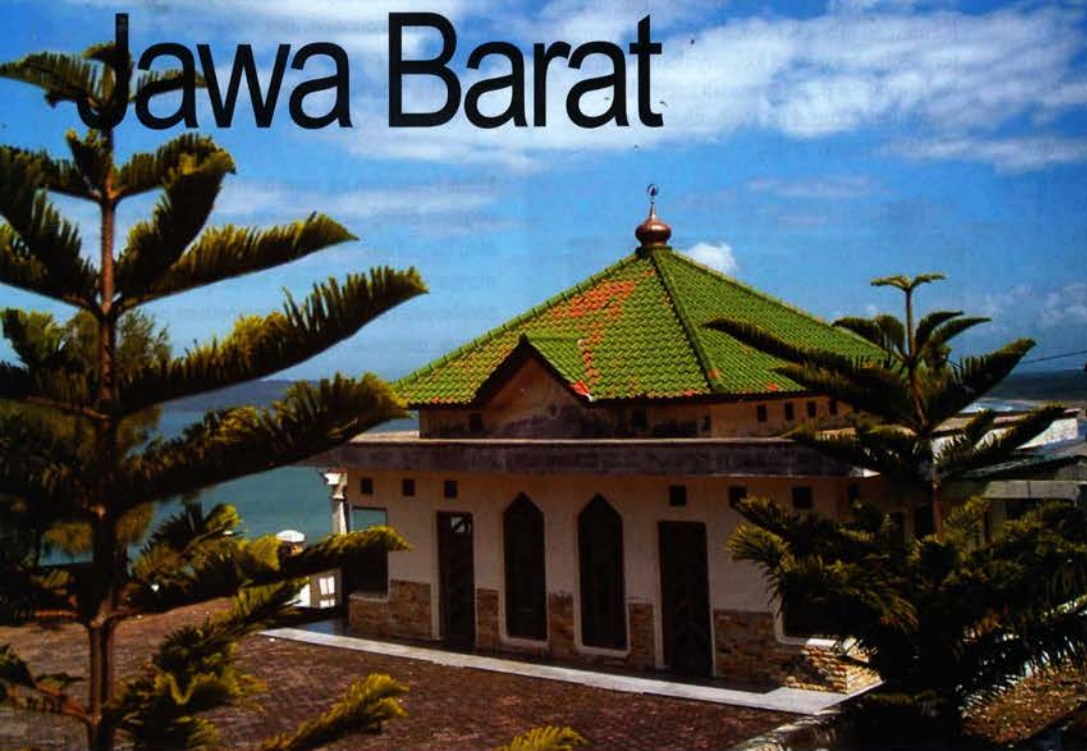
Memang banyak masukan baik dari Bank Indonesia (BI) maupun teman BPRS seluruh Indonesia, supaya pelatihan ini berlanjut terus tiap tahun. Ada juga wacana agar FKBB ini tidak hanya untuk daerah Bekasi, tapi diperluas ke seluruh Indonesia. Saya mendapat protes dari teman-teman BPRS katanya banyak yang merasa tidak diundang. Saya bilang, ini sebenarnya acaranya FKBB, tapi permintaannya dari seluruh Indonesia. Jika, kami undang semua, nanti pesertanya berjubel, jadinya bukan pelatiham melainkan forum, silaturahmi, kangen-kangenan begitu.

Melalui pelatihan ini, kami berharap paling tidak pegawai BPRS itu meningkat kemampuannya atau handal dan tangguh. Handal dalam menganalisa pembiayaan, menangani pembiayaan bermasalah, memperluas pasar, mampu memakai aturan akuntansi yang baru, dan sebagainya.

Tangguh artinya mereka kuat fisik dan mentalnya. Dengan demikian setiap tahun BPRS memiliki SDI-SDI yang mampu menyesuaikan diri dengan perkembangan industrinya. Ini juga semoga dapat memperkokoh bangunan ekonomi dan bisnis syariah di Indonesia.

Namun yang terpenting, bukan SDI saja, tapi terjalinnya komunikasi antar-BPRS, mereka dapat berbagi pengalaman. Melalui pelatihan ini kami sediakan waktu cukup panjang untuk mereka berbaur dan berbagi pengalaman. Mengelola BPRS di Sumatera dengan di Bekasi itu kan berbeda. Paling tidak, dalam mengelola BPRS mereka mendapatkan motivasi ketika menemui masalah. Kalau di Bekasi tidak bisa dipecahkan, kok di Sumatera bisa, bagaimana caranya? Begitu lo.

Bicara soal harga pelatihan, kami termasuk murah, antara Rp750 ribu hingga Rp1 juta per orang. Kalau di internal BPRS-BPRS itu sendiri jarang ada pelatihan khusus. Biasanya mereka mengirim ke pelatihan yang dibuat oleh kembaga pelatihan semacam lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) atau Muamalat Institute (MI). Dan itu harganya di atas yang kami selenggarakan.

Pangandaran, Pantai Eksotis di Selatan Jawa Barat

Hari belum terlalu sore, ketika Muhammad Andri (28 tahun) tiba di Pantai Pangandaran. Meski perjalanan Bandung-Pangandaran membutuhkan waktu 4-5 jam, ia enggan pergi ke hotel untuk merebahkan diri beberapa saat guna menghilangkan rasa lelah. Setelah menyimpan semua peralatannya, ia pergi ke pantai.

Setibanya di bibir pantai, Andri menghela nafas panjang. Hamparan laut biru yang luas, suara deburan ombak, dan angin kencang yang menyapu wajahnya membuat lelaki lulusan Universitas Islam Bandung ini tersenyum. Dipandangnya pemandangan sekeliling. Di samping kiri dan kanannya, anak-anak terlihat asik bermain ombak. Lain halnya dengan para remaja yang mencoba menaklukan ombak lewat papan seluncurnya. Dan di sebelah timur, ada beberapa pemuda bermain layangan untuk menangkap kelelawar.

Semua pemandangan itu, bagi Andri adalah sebuah frame, yakni keindahan. "Pangandaran selalu membuat saya rindu, sehingga harus kembali dan kembali ke tempat ini," cetus dia.

Pangandaran berada di Kabupaten Ciamis, Jawa Barat atau biasa dikenal dengan sebutan pantai Selatan. Ciamis sendiri memiliki 22 objek wisata, yakni Situ Lengkong Panjalu, Curug Tujuh, Astana Gede, Situs Gunung Susuru, Karangmulyan, Kampung Kuta, Urug Kasang, Goa Donan, Majingklak, Palatar Agung, Karapyak, Karang Nini, Lembah Putri, Pangandaran, Cagar Alam Pananjung, Karang Tirta, Citumang, Batu Hiu, Cukang Taneuh, Batu Karas, Madasari, dan Keusikluhur.

Dari puluhan tempat wisata, Pangandaran selalu menjadi primadona. Bahkan, Pangandaran menjadi tempat wisata andalan yang juga ditawarkan ke pasar luar negeri. Wajar saja promosi itu dilakukan, karena Pangandaran memiliki laut yang eksotis, biru bersih, langit yang cerah dan ombak yang bersahabat sehingga aman untuk berenang. Pangandaranpun memiliki dua warna pasir yakni hitam dan putih. Di Pasir Putih, pengunjung bisa melihat biota laut secara langsung. "Kalau bule, suka bawa kaca mata renang sendiri dan menyelam melihat indahnya terumbu karang dan ikan-ikan di dasar lautan," ujar pemilik perahu, Supardi.

Tempat menginapnya pun beragam dari Rp 50 ribu per malam hingga di atas Rp 1 juta per malam atau bisa juga

menyewa rumah penduduk Rp 300 ribu-Rp 600 ribu per malam. Makanan unggulan yang ditawarkan tidak jauh dari laut yakni seafood. Bagi yang ingin masak sendiri, tinggal pergi ke pasar ikan dan memilihnya. Sedangkan yang ingin membeli souvenir, di sepanjang pantai terdapat sentra penjualan cinderamata.

❄ BATU KARAS

Bagi seorang peselancar sejati, nama 'Batu Karas' pasti terdaftar dalam catatannya. Objek wisata yang terletak di Desa Batukaras, Kecamatan Cijulang atau 34 km dari Pantai Pangandaran ini memang menjadi tujuan wisata turis asing maupun lokal. Gelombang laut yang bersahabat dengan pantainya yang landai membuat aktivitas berselancar makin mengasyikkan.

Berselancar bisa pula dilakukan di Pantai Pangandaran. Namun, wisatawan lebih banyak memilih Batukaras. Objek wisata Batukaras menawarkan ketenangan. Bahkan dari satu titik berdiri, pengunjung bisa melihat hamparan pantai.

Untuk Anda yang ingin berselancar, pengelola menyewakan papan selancar. Harga yang ditawarkan tergantung ukuran. Untuk ukuran paling kecil, pengunjung hanya perlu membayar Rp 10 ribu per jam.

Untuk memuaskan pengunjung, biasanya perusahaan travel menawarkan perjalanan minimal tiga hari di Pangandaran. Dalam tiga hari itu, pengunjung dibawa ke Pangandaran lalu Green Canyon, dan Batukaras dengan perahu boat. Fasilitas yang ditemui di Batukaras adalah hotel, rumah makan, camping ground, persewaan papan selancar, ban renang, dan cenderamata.

❄ LEMBAH PUTRI YANG TERLUPAKAN

Batu bertuliskan 'Lembah Putri' terpampang di sebelah kiri jalan menuju Pantai Pangandaran. Sepi, itulah kesan yang muncul saat menginjakkan kaki di gerbang masuk tempat tersebut. Disamping kiri dan kanan tumbuh ilalang yang mulai meninggi. Salah satu tempat wisata milik swasta ini kini tidak terawat.

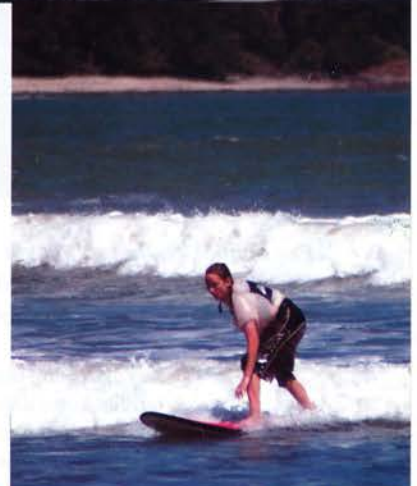
Padahal dua tahun lalu, Lembah Putri menawarkan sisi lain dari Pangandaran. Berada disini pengunjung seolah diajak memecahkan teka-teki untuk menemukan harta karun, yakni sebuah bukit. Karena di bukit inilah, pengunjung bisa melihat hamparan pantai dan deburan ombak Pangandaran dari sisi yang lain. Dari tempat ini pula, pengunjung bisa melihat Pulau Nusakambangan yang bisa dicapai dalam tiga jam.

Kenapa disebut teka-teki? Karena untuk menuju ke bukit tersebut, pengunjung akan menyusuri miniatur Tembok Cina yang sengaja dibuat pengelola. Miniatur tersebut dibuat dari batu alam berwarna hitam. Tingginya sekitar satu meter, sedangkan luas untuk berjalan kaki sekitar 1 meter. Jarak setiap undakan cukup luas. Untuk melewati undakan itu, dibutuhkan energi lebih. Namun rasa lelah tidak akan terasa, karena di kiri dan kanan tembok terdapat pemandangan yang indah berbaur dengan hawa dingin pegunungan.

❄ TRANSPORTASI

Untuk menuju Pangandaran ada berbagai transportasi umum yang bisa digunakan. Pengunjung bisa menggunakan bus dari Bandung. Atau jika ingin berkelana, pengunjung bisa menggunakan kereta api dari Bandung ke Banjar lalu dilanjutkan dengan bus. Selama perjalanan menggunakan kereta, pemandangan sepanjang jalan cukup indah. Satu lagi, Pangandaran juga bisa dicapai dengan transportasi udara.

Bagi anda yang ingin menggunakan kendaraan pribadi dari Jakarta, anda bisa melalui Bandung, Tasikmalaya, Ciamis, Banjar lalu ke Pangandaran. Jarak Jakarta-Pangandaran sekitar 393 kilometer. Sedangkan dari Bandung-Pangandaran, 236 km. Bagi Anda yang ingin pergi dari Yogyakarta harus menempuh perjalanan 385 km dan cari Cilacap, Jawa Tengah 172 km.

■(REN)

Menyemai Benih Bangsa di Tengah Air Pasang

Pre School di ujung Jakarta Utara itu, diharapkan dapat melahirkan generasi bangsa yang berkarakter

Kakinya yang mungil terlihat kotor dan hitam. Sudah beberapa jam, Sri (5 tahun) mondar-mandir di depan Sekolah Semai Benih Bangsa (SBB), dengan bertelanjang kaki. Ia bukannya tak memiliki sepatu, tapi jalanan yang becek membuat Sri melepas sepatu. Anak berwajah imut ini rela mengorbankan kakinya dari pada mengotori satu-satunya sepatu yang dimiliki.

Tak hanya Sri, kaki 30 anak usia 4-6 tahun murid SBB terlihat kotor. Beberapa anak memang mengenakan sepatu, namun sama seperti Sri, warnanya hitam terkena air pasang yang menggenangi halaman sekolah. Meski demikian, kaki-kaki itu terlihat aktif berlari seolah menari ceria. Begitupun dengan wajah mereka yang selalu tersenyum bahagia.

"Saya senang bisa sekolah," ujar Sri, kepada *Sharing,* Sabtu, 21 November lalu. Anak pemalu ini merasa bangga dengan sekolah anak nelayan yang terletak di Jl. Kamal Muara, Jakarta Utara. SBB merupakan *pre-school* hasil *corporate social responsibility* (CSR) The Hongkong and Shanghai Banking Corporation (HSBC) bersama Pundi Amal SCTV. Sekolah ini adalah salah satu program rancangan Indonesia Heritage Foundation (IHF) yang dikerjasamakan dengan berbagai korporasi di Indonesia.

Sekolah terletak di antara rumah warga dan dibuat lebih tinggi supaya ketika pasang, air laut tidak masuk ke dalam sekolah. Zaenab, salah seorang wali murid merasa bersyukur bisa menyekolahkan anaknya di sana. Bayarannya murah, pelajaranya bagus, membuat anak yang tadinya tidak ingin bersekolah menjadi ingin bersekolah. "Banyak kemudahan yang didapatkan mulai dari biayanya yang terjangkau berkisar Rp10-20 ribu setiap bulanya dan itu tidak berat, selain itu dekat dari rumah dan yang terpenting adalah anak jadi pinter", kata Zaenab kepada *Sharing*.

Peresmian dilakukan oleh Senior Vice President Group Communications & Corporate Sustainability HSBC Indonesia Agung Laksamana, Ketua Umum Pundi Amal SCTV, Rissanggono Soemaryono dan Lurah Kamal Muara, Suhadi.

Menurut Agung Laksamana, program ini mengambarkan kepedulian HSBC terhadap dunia pendidikan anak-anak di Indonesia. "Kami menyadari bahwa anak-anak merupakan cikal-bakal pemimpin masa depan, untuk itu mereka harus dilengkapi dengan ilmu pengetahuan dan karakter yang kuat," kata Agung.

Ketua Pundi Amal SCTV, Rissanggono berharap, "Mudah-mudahan saja sekolah ini dapat melahirkan generasi dan seorang pemimpin bagi bangsa ini".

Mewakili warganya, Suhadi berterimakasih dan menyambut gembira kelahiran sekolah SBB di kampungnya. Ia berharap, ke depannya nanti, pendidikan di kampungnya dapat terangkat.

ORIENTASI KARAKTER

Sekolah ini mengakomodasi kurang lebih 100 orang siswa. Pada operasionalnya dibagi dalam tiga sesi pengajaran yakni pagi, menjelang siang, dan sore hari. Kurikulum SBB setara dengan kelas TK yang dibagi ke dalam dua kelas, TK A dan TK B dan dilaksanakan selama dua tahun sebelum masuk SD.

Model yang ditawarkan oleh SBB adalah pengajaran berbasis karakter yang terintegritas. Suatu pola pendidikan yang berorientasi pada pembentukan karakter, dimana pola didik, proses penyampaian materi pelajaran, bahan ajar, evaluasi dan orientasi hasil akhir lebih ditekankan pada pembentukan karakter. Seperti cinta Tuhan dan CiptaaNya, tanggung jawab, kedisiplinan, kemandirian, kejujuran, hormat dan santun, percaya diri, kerja keras dan kreatif.
■ (VA)

"Kami menyadari bahwa anak-anak merupakan cikal-bakal pemimpin masa depan, untuk itu mereka harus dilengkapi dengan ilmu pengetahuan dan karakter yang kuat", Senior Vice President Group Communications & Corporate Sustainability HSBC Indonesia Agung Laksamana.

Dapatkan Majalah Sharing di :

1 TOKO BUKU GRAMEDIA :

- Taman Anggrek Mall, Jakarta
- Citraland Mall, Jakarta
- Pondok Indah Mall, Jakarta
- Mega Mall, Pluit, Jakarta
- Hero Gatot Subroto, Jakarta
- Melawai, Jakarta
- Matraman, Jakarta
- Kelapa Gading Mall, Jakarta
- Artha Gading, Jakarta
- Cempaka Mas, Jakarta
- Pintu Air, Jakarta
- Gajah mada, Jakarta
- Cinere Mall, Jakarta
- Metropolitan Mall, Bekasi, Jakarta
- Bintaro Plaza, Jakarta
- Meruya, Jakarta
- Plaza Semanggi, Jakarta
- Depok Plaza, Depok
- WTC, Tanggerang
- Karawachi Mall, Tanggerang
- Daan Mogot Mall, Tanggerang
- ITC, Cibinong
- Hero Padjajaran, Bogor
- Ekalokasari, Bogor
- Manyar, Surabaya

2 TB. GUNUNG AGUNG

- Taman Anggrek Mall, Jakarta
- Blok M Plaza, Jakarta
- Kwitang 38, Jakarta
- Kramat Jati Indah, Jakarta
- Atrium Plaza, Jakarta
- Arion Plaza, Jakarta
- Citraland Mall, Jakarta
- Sunter Mall, Jakarta
- Senayan City, Jakarta
- Pondok Gede, Bekasi
- Tambun, Bekasi
- Juanda, Bekasi

3 TB. WALI SONGO, JAKARTA

Kantor Pusat Masyarakat Ekonomi Syariah (MES)
Jl. Setiabudi Tengah No.29, Setia Budi, Kuningan
Jakarta Pusat – 12910
Telp. : 021- 5290 1515
Fax ; 5290 1516

4 AGEN-AGEN SELURUH INDONESIA :

Jakarta Selatan

Dona Agency (Dona Sihite)
Jl. Sunan Kalijaga No. 64
Terminal Blok M-Jakarta Selatan
Telp. : 021-722 0004

Mataradja Agency (Benhard Simarmata, S.Sos)
Jl. Cilandak KKO No. 59
(Depan Pintu Masuk Pom Bensin Trakindo)
Jakarta Selatan

Jakarta Pusat

Program Pasca Sarjana PSSTTI-UI (Ferry)
Jl. Salemba Raya – Jakarta Pusat
Telp. : 021-3924 713

Jakarta Timur

Yanti Agency (Yanti Hadi)
Jatinegara Kaum No. 19, Rt.001/003
Jakarta Timur 13250
Hp. : 0816 – 1850 689

Daya Sapta Cita "DSC" Agency (Fitri Herfianti)
Jl. Cilungup II No. 51, Rt. 02/012
Duren Sawit-Jakarta Timur
Telp. : 86607173
Hp. : 0812 106 9395/0813-9811 2816
021- 3394 5358/021 326 73941

Jakarta Barat

Cahaya Agency
Jl. Kemanggisan Utama Raya No.37
Telp. : (021)-533 0340
Hp. : 0818-083 66390

Lily Sekarwati Agency
Komplek Green Ville Blok M/2
Tomang Barat-Jakarta Barat
Telp. : 021-563 0833/021-567 3841
Fax.: 021-565 5953

Depok

Bursa Nurul Fikri (Rusdi Mukhtar)
Margonda Raya 219A- Pondok Cina
Telp : 021-788 3803
Fax .: 021-7869787, 912 67331

Madinah Agency (Abu Umar Abdul Azis)
Jl. Margonda Raya No. 513 A-Depok
Telp/Fax : 021-7871 118
Hp. : 0816-1107 859

Arif Media Agency
Jl. Margonda Raya No. 521, Gg. Sawo-Depok
Telp. : 021-980 99 265
Hp. : 0813- 180 15 221

Bogor

Ritha Artha Kesuma
Komplek Ciluar Asri Blok B7 No.30,
Ciluar -Bogor 16156
Telp. : 0251-658549
Hp. : 0818-0807 9900

Serang

Drs. H Lufti Iskandar
Apotik Yumaga Jl. Yusuf Martadilaga No. 4 Serang
Banten
Telp. : 0254 201752

Bandung

Gunaraya Agency (Erick Wahyudin)
Komplek Ruko Cikawau Permai B 12
Bandung
Telp. : 022-4232 513

Maju Terus Agency (Aan)
Jl. Sukagalih No. 42 – Bandung
Telp. : 022 – 2043 090

Jawa Tengah

ABC Agency (Edy Dwinanto)
Jl. Slamet Riyadi No. 30 A
Solo-Jawa Tengah
Telp. : 0271- 644 345
Hp. : 0816 1110 925

Sendang Mulya Agency (Iskandar Narto Atmodjo)
Jl. Pasar Gede Wetan No.8
Solo – Jawa Tengah
Telp. : 0271 – 633 751
Hp. : 0815 4853 4567

Siti Hasanah Agency (Siti hasanah)
Jl. Lamongan Barat IV No.23
Sampangan Semarang-Jawa tengah
Telp. : 024 – 7029 8397
Hp. : 0815 761 2547

Sleman

Alvi
Jl. Layur 3 no. 1 Minomartani Ngaglik Sleman 55581
Telp :085729542701

DI Yogyakarta

Esyar Agency (Andi Mujahid)
Jl. Pandega Marta IV No.1
Yogyakarta 55281
Hp. : 0813 2804 4471

Yani Agency (Linda)
Jl. Veteran No. 171 (Sebelah Hotel Dewa Ruci)
Yogyakarta
Telp. : 0274-367 867

Surabaya

SYAIFUDIN AGC
Ketintang baru X No. 7 Kel. Ketintang Kec. Gayungan
SURABAYA 60231
HP : 031 72468620/0819 3800 4200

Batam

R. Endy Junaidi Sastra
PT. BATAM LINK PUBLISHER Graha Sulaiman Lt. 3
Jl. Sultan Abdul Rahman Nagoya- Batam 29432
Telp. : +62819814900/07789113204

5 AGEN-AGEN KAMPUS

UNJ
Sekretariat BSO KSEI FE-UNJ
Jl. Rawa mangun Muka, Gd. L.
Lantai I Kampus A-UNJ, Jakarta Timur
Cp. : Imam Punarko
Hp. : 0856 765 2604

TRISAKTI
Asrama IKAMI Sul sel
Jl. Talang 39, Pegangsaan , Menteng Jakarta Pusat
Cp. : Hendriyadi
Telp. : 021—951 891 27
Hp. : 0852 55 904 934

UNIVERSITAS INDONESIA (UI)
Sekretariat Forum Studi Islam (FSI)
Gedung Student center, FE-UI, Depok
Telp. : 021-9202 8996
CP. : Giri Suseno, HP. : 0856- 9237 1591

STAN
Jl. Ceger Raya Blok A No. 1 A, Pondok Aren
Jurang Mangu Timur, Tenggerang 15222
(Belakang Masjid As Shuhada)
Cp. : Zia'ul haq As Shidqi
Telp. 021-914 361 77
Hp. : 0856-400 411 72

STEI SEBI
Jl. Ir. H. Juanda, Komplek Ciputat Indah Permai
Blok C. No. 25-26, Ciputat-Tanggerang
Cp. : M. Wiwil
Hp. : 0812 1355 4881

STEI TAZKIA (Faqih)
Jl. Raya Darmaga KM. 7, Bogor 16680
Telp. : 0251-421 309
Hp. : 0857 2039 9470

UIN
Riza Agency (Riza Rizky Pratama)
Komplek Ciater Permai Blok D 6 No. 6
Serpong -Tanggerang
Telp. : 021- 7564 764
Hp. : 0856 7946 071

STAIN CIREBON
Mochammad Adriayanul Latif
Jl. Perjuangan Bypass Cirebon
Hp. : 085224853430

UNIVERSITAS UDAYANA (UNUD)
KSEI ICON!
Jl. Raya Padonan, Perum Griya Nuansa Raya F1
Tibubeneng, Kuta Utara, Badung – Bali
CP : Aris Prahardita
HP : 0819 3310 2178 / 0813 3721 0044

MENERIMA AGEN DI SELURUH INDONESIA

DAKTA BEYOND RADIO

DAKTA FM 107 adalah radio dialog informasi yang berkomitmen memberikan pencerahan dan mencerdaskan umat.
Dalam kiprahnya selama 17 tahun mempunyai populasi pendegar **sebanyak 1,9 juta orang***.

TAKLIM DAKTA mempu memobilisasi **jamaah hingga ribuan orang**.
Program taklim regular berlangsung setiap hari Selasa dan Sabtu, Samara pada Ahad pekan kedua dan taklim bulanan setiap Ahad pecan ke-empat.

DAKTA PEDULI merupakan **sinergitas antar masyarakat** dalam memberikan bantuaan bagi yang membutuhkan.

DAKTA CARD menjadi kebanggaan bagi komunitas pendengar Radio Dakta. **Kartu multi manfaat** yang diterbitkan oleh Bank Syariah Mandiri bersama Radio Dakta

DAKTA TAKFUL UKHUWAH merupakan cara mudah berasuransi dengan premi terjangkau.
Mampu **memberikan manfaat hingga 25 juta rupiah,**

Program pelatihan jurnalis broadcasting **JARING DAKTA** diselengarakan dengan tujuan **melahirkan para praktisi penyiran** yang profesisional dan mempunyai keberanian untuk meyuarakan kebenaran

DAKTA MART merupakan jaringan distribusi penjualan retail sekaligus gerai layanan yang terintegrasi dan bersyariah. Dengan konsep one stop shoping and services diharapkan bisa menjadi pilihan bagi masyarakat telah menyadari pentingnya **membangun kemandirian umat.**

Menawarkan perpanduaan antara **komunikasi dan marketing** secara komperhensif **DAKTA PROMOSINDO** akan membantu anda dalam menyelanggarakan berbagai event dan kegiatan promosi.

Info lebih lengkap hubungi
Radio Dakta 107 FM
Jl. KH. Agus Salim 77, Bekasi 17112
(021) 880 7426, (021)881 6363(On Air)

creative ardhi